

Revista de Historia Económica

Año XX

Primavera-Verano 2002

N.º 2

Editada en la Fundación Empresa Pública

ARTÍCULOS

KUNTZ FICKER: Nuevas series del comercio exterior de México.

DIAGO HERNANDO: El crédito en el comercio lanero. Siglos XVI y XVII.

CAYÓN GARCÍA: Hidroeléctrica Española (1907-1936).

HERNÁNDEZ MARCO: La reacción de las compañías ferroviarias a la competencia.

GARCÍA RUIZ: Los arreglos interbancarios durante el franquismo.

RECENSIONES

MARCIAL PONS

en colaboración con el Centro de Estudios Políticos
y Constitucionales y la Fundación Fomento
de la Historia Económica

Director: Pablo Martín Aceña (Universidad de Alcalá y Fundación Empresa Pública)

Secretaria de Redacción: Blanca Sánchez Alonso (Universidad San Pablo CEU)

Secretaria administrativa: Mercedes Ortiz Castillejo (Fundación Empresa Pública)

CONSEJO DE REDACCIÓN

Carlos Barciela (Universidad de Alicante)

Francisco Comín (Universidad de Alcalá)

Rafael Dobado (Universidad Complutense)

Enrique Llopis (Universidad Complutense)

Carlos Marichal (El Colegio de México)

Jordi Palafox (Universidad de Valencia)

Jaime Reis (Instituto de Ciencias Sociais)

Antonio Tena (Universidad Carlos III)

CONSEJO ASESOR

Alejandro Arizkun (Universidad Pública de Navarra)

Mercedes Cabrera (Universidad Complutense)

John Coatsworth (Universidad de Harvard)

Sebastián Coll (Universidad de Cantabria)

Roberto Cortés Conde (Universidad de San Andrés)

Eloy Fernández Clemente (Universidad de Zaragoza)

Josep Fontana Lázaro (Instituto Universitario de Historia Jaume Vicens i Vives)

Ángel García Sanz (Universidad de Valladolid)

José Luis García Delgado (Universidad Complutense)

Manuel Jesús González González (UNED)

Richard Herr (Universidad de California, Berkeley)

Herbert Klein (Universidad de Columbia)

Jordi Maluquer de Motes (Universidad Autónoma de Barcelona)

José Morilla (Universidad de Alcalá)

Patrick O'Brien (Universidad de Londres)

Marco Palacios (Colegio de México)

David Reher (Universidad Complutense)

David Ringrose (Universidad de California, San Diego)

Ricardo Robledo (Universidad de Salamanca)

Nicolás Sánchez-Albornoz (Universidad de Nueva York)

Pedro Schwartz (Universidad Autónoma de Madrid)

James Simpson (Universidad Carlos III)

Carles Sudrià (Universidad de Barcelona)

Pedro Tedde de Lorca (Banco de España)

Jesús M.^a Valdaliso (Universidad del País Vasco)

Herman van der Wee (Universidad de Lovaina)

Eugene N. White (Universidad de Rutgers)

Jeffrey Williamson (Universidad de Harvard)

Bartolomé Yun (Universidad de Valladolid)

Vera Zamagni (Universidad de Bolonia)

Santiago Zapata (Universidad de Extremadura)

Revista de Historia Económica

Año XX

Primavera-Verano 2002

N.º 2

Editada en la Fundación Empresa Pública

MARCIAL PONS

en colaboración con el Centro de Estudios Políticos
y Constitucionales y la Fundación Fomento
de la Historia Económica

MARCIAL PONS

La correspondencia con la REVISTA DE HISTORIA ECONÓMICA
debe dirigirse al Director de la misma:

Fundación Empresa Pública
C/ Quintana, 2, 3.ª planta. 28008 Madrid
Teléfono 91 548 83 54. Fax 91 548 83 59
rhe@funep.es

Suscripciones:
MARCIAL PONS
C/ San Sotero, 6. 28037 Madrid
Teléfono 91 304 33 03. Fax 91 327 23 67
E-mail:revistas@marcialpons.es

PRECIOS 2002 *

	ESPAÑA	EXTRANJERO
<i>Suscripción</i>	65 €	90 €
<i>Número suelto</i>	25 €	35 €
<i>Número extra</i>	45 €	60 €

* IVA no incluido.

Distribuye:
MARCIAL PONS

Depósito legal: M. 21.667-2002

ISSN: 0212-6109

Fotocomposición: INFORTEX, S. L. Impresión: CLOSAS-ORCOYEN, S. L.
Polígono Igarza. Paracuellos de Jarama (Madrid)

NORMAS PARA EL ENVÍO DE ORIGINALES

1. La *Revista de Historia Económica* considerará la publicación de trabajos de muy diversa índole, siempre que demuestren un alto nivel de calidad y se enmarquen dentro de la historia económica entendida en sentido muy amplio. Sea cual sea el tema tratado, los trabajos deberán hacer mención explícita de su contribución a la historia económica en un ámbito más general, bien por un tratamiento distinto o más profundo de un problema ya identificado en la historiografía, por la aportación de datos no conocidos o por la aplicación de una metodología nueva o más refinada en contextos diferentes. La *Revista* entiende que los trabajos son originales, no han sido publicados con anterioridad y no se han enviado a ninguna otra publicación.
2. El original y dos copias de cada texto se enviarán a *Revista de Historia Económica*, Fundación Empresa Pública, c/ Quintana 2, 3.ª planta, 28008 Madrid. No se devolverán los originales no solicitados.
3. Los trabajos de investigación y demás textos deben ir mecanografiados a doble espacio y no exceder de 30 páginas (10.000/12.000 palabras, con tipo de letra de 11-12 puntos), incluidos cuadros, gráficos, mapas, notas finales y bibliografía (ésta a un espacio). El manuscrito deberá seguir el siguiente orden: página del título, resumen, máximo de 150 palabras (en página aparte), texto, apéndice (s), referencias bibliográficas, notas, cuadros, gráficos y mapas. La página del título contendrá el título del trabajo, el nombre del autor o autores, filiación académica, dirección, teléfono, e-mail. La página del resumen deberá incluir de nuevo el título del trabajo, sin el nombre de los autores, y un resumen de máximo 150 palabras en castellano y en inglés. Para las notas no se incluirá resumen. El texto y símbolos que se desee que aparezcan en cursiva deberán ir subrayados y los que se desee que vayan en negrita, con subrayado doble. El texto se enviará impreso y en diskette.
4. Las referencias bibliográficas irán al final del trabajo, en página aparte, bajo el epígrafe *Bibliografía*, ordenadas alfabéticamente por autores y siguiendo siempre el orden: apellido (en mayúsculas), nombre (en minúsculas) del autor, año de publicación (entre paréntesis y distinguiendo a, b, c, en caso de que el mismo autor tenga más de una obra citada en el mismo año), título del artículo (entre comillas), o del libro (subrayado), lugar de publicación (en caso de libro), editorial (en caso de libro), número de la revista y, finalmente, páginas (pp. xxx). Sólo se incluirán en la bibliografía obras y autores citados en el texto. Si el trabajo contiene un amplio número de referencias a archivos, material estadístico o fuentes documentales, éstas deberán aparecer tras las referencias bibliográficas bajo el epígrafe *Fuentes*.
5. Las notas irán numeradas correlativamente en caracteres árabes y voladas sobre el texto siempre tras un punto. Todas las notas se incluirán al final del texto en página aparte e irán a espacio sencillo. La primera nota, sin numerar, contendrá, en su caso, los agradecimientos. Las referencias bibliográficas se harán citando el apellido del autor o autores (en minúsculas), y entre paréntesis el año y, en su caso, letra que figure en la lista *Bibliografía*, y las páginas de la referencia. Se evitará un número excesivo de notas y se procurará que su texto sea breve.
6. Las citas textuales se reducirán al mínimo y si exceden de tres líneas irán a un solo espacio y con márgenes a ambos lados, distintos a los del texto principal. En las citas textuales los intercalados que introduzca el autor del trabajo deberán ir entre corchetes, para distinguirlos claramente del texto citado.
7. Los cuadros, gráficos y mapas incluidos en el trabajo deberán ir numerados correlativamente y deberán ser originales, evitando reproducir información que sea fácilmente accesible o publicada en obras recientes. Cada cuadro, gráfico o mapa deberá tener un breve título que lo identifique e indicar claramente sus fuentes. Se evitará el uso de % y de la expresión «elaboración propia» por innecesaria.
8. El Director de la *Revista de Historia Económica* acusará recibo de los originales en el plazo de treinta días hábiles desde su recepción, y el Consejo de Redacción, tras estudiar los informes de los evaluadores anónimos, resolverá sobre su publicación en un plazo no superior a seis meses. Esta resolución podrá venir condicionada a la introducción de modificaciones en el texto original. El incumplimiento de estas normas puede ser causa de no admisión a examen de un artículo o de un considerable retraso en su tramitación y publicación.
9. Cuando los trabajos sean aceptados para su publicación, el autor enviará la versión definitiva mecanografiada y en *diskette* indicando el procesador de texto usado (Microsoft Word o WordPerfect).

NORMAS PARA EL ENVÍO DE RECENSIONES DE LIBROS

1. Se enviarán preferiblemente por correo electrónico a la siguiente dirección: rhe@funep.es. como documento de MicrosoftWord o WordPerfect. En el caso de utilizar el correo ordinario se enviarán dos copias impresas de cada recensión y una en *diskette* (MicrosoftWord o WordPerfect), a la *Revista de Historia Económica*, Fundación Empresa Pública, c/ Quintana, 2, 3.ª planta, 28008 Madrid. Al final de la recensión, los autores incluirán su nombre, filiación académica, dirección, teléfono, número de NIF y datos bancarios.
2. La *Revista de Historia Económica* no aceptará recensiones de libros no solicitadas, ni peticiones para reseñar libros concretos.
3. Las recensiones se remitirán mecanografiadas a doble espacio y no llevarán notas a pie de página. Cuando se incluyan referencias bibliográficas, éstas irán entre paréntesis en el texto de la recensión al igual que las páginas del libro reseñado a las que se haga referencia. La extensión máxima será de 3-4 páginas, a doble espacio (1.000 palabras con tipo de letra 12 puntos).
4. El encabezamiento de las recensiones seguirá el siguiente orden: nombre (en minúsculas) y apellido (en mayúsculas) del autor o autores del libro, título del libro (subrayado), lugar de publicación, editorial y año de publicación. Se hará notar si el libro incluye bibliografía e índice (de autores o materias), así como el precio, si es posible.
5. La Secretaría de Redacción de la *Revista de Historia Económica* acusará recibo de la recensión y resolverá sobre su publicación a vuelta de correo.
6. En los demás extremos, se observarán las normas que rigen para el envío de artículos originales.

INFORMATION FOR AUTHORS

1. The *Revista de Historia Económica* welcomes research papers on all aspects of economic history. Papers should be original, and should be neither published, or be under consideration for publication elsewhere.
2. One original and two copies of each submission should be sent to the *Revista de Historia Económica*, Fundación Empresa Pública, c/ Quintana, 2, 3.^a planta, 28008 Madrid (España). Originals cannot be returned.
3. Articles should be typed double-spaced and no more than 10,000 words in length, including tables, graphs, maps, final notes and bibliography. Page 1 should contain the title, name of author(s), affiliation(s), full address and telephone number. An abstract of about 100 words together with a brief *curriculum vitae* of 40 words will be required for those works accepted for publication.
4. The text and symbols to appear in italics should be underlined.
5. Footnote references should be listed alphabetically, and in capitals, at the end of the text. If more than one text is cited for a particular year, then the works should be identified by a letter [e.g., STEWARD (1994a) and STEWARD (1994b)]. Note the following:
CARLOS, Ann M. (1994): «Bonding and the agency problem: evidence from the Royal African Company, 1672-1691», *Explorations in Economic History*, 31, pp. 313-35.
YANG, Lien-sheng (1952): *Money and Credit in China*, Cambridge: Harvard University Press.
COMÍN, Francisco (1985): «La política fiscal en España entre 1874-1914; algunas precisiones», in José Luis García Delgado (ed.): *La España de la Restauración*, Madrid: Siglo XXI, pp. 189-212.
6. Footnotes to the text should be indicated by superscript arabic numerals cited in order throughout the article. They should be typed double-spaced on a separate page.
7. Quotations of more than sixty words should be separated from the text, indented five spaces and with single spacing. Shorter quotations should appear within the text, marked clearly by quotation marks, « ».
8. Tables, graphs and maps should be correctly numbered in order of appearance. They should have a short title and indicate clearly the sources used.
9. The editorial board of the *Revista* will acknowledge receipt of all manuscripts, and decide on whether to publish within a maximum of six months. Failure to comply with these guidelines may result in the manuscript not being accepted, or a delay in its publication.
10. If the manuscript is accepted for publication, the author is required to send a hard copy printout of the final version, a computer disk of the manuscript and all graphs and maps must be prepared as camera-ready copy.

AGRADECIMIENTO

La Dirección y el Consejo de Redacción de la Revista de Historia Económica agradecen a Sebastián Coll, a Clara Eugenia Núñez y a David Reher su dedicación a la misma durante los últimos ocho años. Su labor como miembros del Consejo de Redacción ha sido excepcional.

SUMARIO

ARTÍCULOS

- SANDRA KUNTZ FICKER: *Nuevas series del comercio exterior de México, 1870-1929*..... 213
- MÁXIMO DIAGO HERNANDO: *El crédito en el comercio lanero en la región soriana durante los siglos XVI y XVII*..... 271
- FRANCISCO CAYÓN GARCÍA: *Hidroeléctrica Española: un análisis de sus primeros años de actividad (1907-1936)* 301
- JOSÉ LUIS HERNÁNDEZ MARCO: *Las primeras reacciones de las compañías ferroviarias españolas al inicio de la competencia automovilística antes de la Guerra Civil* 335
- JOSÉ LUIS GARCÍA RUIZ: *Los arreglos interbancarios durante el franquismo* 365

RECENSIONES

- MANERA, C.: *Història del creixement econòmic a Mallorca (1700-2000)*. Por Luis Germán Zubero..... 389
- CARMONA, J.; COLOMÉ, J.; PAN-MONTOJO, J., y SIMPSON, J. (eds.): *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*. Por Carmelo Pellejero 392
- GONZÁLEZ PORTILLA, M. (ed.): *Los orígenes de una metrópoli industrial: la ría de Bilbao*. Por Carlos Larrinaga 395
- CRAIG, L. A., y FISHER, D.: *The European Macroeconomy: Growth, Integration and Cycles, 1500-1913*. Por Joan R. Rosés 398

SARGENT, T., y VELDE, F.: <i>The Big Problem of Small Change</i> . Por José I. García de Paso.....	403
ANDERSEN, B.: <i>Technological Change and the Evolution of Corporate Innovation: The Structure of Patenting, 1880-1990</i> . Por Patricio Sáiz.....	405
ROTBERG, R. (ed.): <i>Patterns of Social Capital. Stability and Change in Historical Perspective</i> . Por Blanca Sánchez Alonso.....	411
JAMES, H.: <i>The Deutsche Bank and the Nazi Economic War against the Jews</i> . Por Pedro Fernández Sánchez.....	415
BATTILOSSI, S., y CASSIS, Y. (eds.): <i>European Banks and the American Challenge. Competition and Cooperation in International Banking under Bretton Woods</i> . Por M. ^a Ángeles Pons.....	418
ZEITLIN, J., y HERRIGEL, G. (eds.): <i>Americanization and its Limits. Reworking US Technology and Management in Post-war Europe and Japan</i> . Por Nuria Puig.....	421

ARTÍCULOS

NUEVAS SERIES DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO, 1870-1929

SANDRA KUNTZ FICKER *

Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco (México)

RESUMEN

El artículo se ocupa de reconstruir los valores anuales del comercio exterior de México en el período 1870-1929, la llamada era del capitalismo liberal. Además de las estadísticas oficiales de este país, utiliza las de sus principales socios comerciales: Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia y Alemania. Evalúa la calidad y consistencia de las fuentes mexicanas y aplica criterios explícitos para rectificar las cifras oficiales y cubrir las brechas en la información disponible. Asimismo, propone una reagrupación de los valores del comercio que permite distinguir entre el intercambio de mercancías y los flujos de metálico.

N. de E.: Fecha de recepción del artículo en la *Revista de Historia Económica*: octubre, 2001.

Fecha de aprobación del artículo por el Consejo de Redacción: mayo, 2002.

* Este trabajo es el producto de una larga investigación, y como tal ha pasado por diversas versiones y se ha discutido en varios foros. En el camino he acumulado deudas que quisiera reconocer. Ante todo, deseo agradecer la generosa aportación de ideas e información de Paolo Riguzzi, quien leyó cada uno de los manuscritos. A Antonio Tena le debo el haberme sugerido el tema y haberme facilitado sus avances en esta línea de investigación. Versiones anteriores del trabajo se presentaron en el Centro de Estudios México-Estados Unidos de la Universidad de California, en San Diego; en la Universidad de California, en Irvine; en el *Primer Encuentro de la Sociedad Cliométrica Latinoamericana* (Cartagena de Indias, 1999); en el *Coloquio sobre la reconstrucción de series económicas de largo plazo* (México, CIDE, 2000), y en el seminario del mismo nombre en El Colegio de México. En estos eventos recibí valiosas sugerencias de los participantes, en particular de Edward Beatty, Stephen Haber, Adolfo Meisel, Jordi Maluquer, Carlos Marichal, Noel Maurer, Kevin Middlebrook, Carlos Newland, Jaime Rodríguez, Steven Topik y Eric Van Young. Para todos, mi sincero agradecimiento. Finalmente, deseo reconocer las importantes observaciones de dos evaluadores anónimos, que en mucho contribuyeron a mejorar la presentación final del artículo.

Como resultado, ofrece series completas del comercio de mercancías y de las transferencias de dinero en especie, así como un cálculo anual de la balanza comercial para todo el periodo.

ABSTRACT

This paper provides a reconstruction of the yearly values of Mexico's foreign trade within the period 1870-1929, the era of liberal capitalism. It uses the Mexican official statistics as well as those published by Mexico's main trading partners: the United States, Great Britain, France, and Germany. The article assesses the quality and consistency of the Mexican sources and applies explicit criteria to rectify the official figures and to fill the gaps in the available information. It also proposes a new breakdown of trade values, which allows distinguishing between commodity trade and specie movements. As a result, the article provides with complete annual series of commodity trade and specie flows, as well as a yearly estimate of the trade balance throughout the period.

JEL Classification: N16, N76, F10, F14.

Los historiadores económicos han debatido largamente acerca del papel que la integración al mercado mundial ha desempeñado en el crecimiento económico de las naciones. En el caso de América Latina, el debate ha conducido a visiones polarizadas: para algunos, esa integración marcó el inicio del crecimiento económico moderno; para otros, representó el origen del subdesarrollo y la dependencia. En el centro de este debate se encuentra la cuestión del comercio exterior como la primera y, por un tiempo, más importante forma de participación en el sistema económico internacional. Sin embargo, la falta de evidencia empírica confiable ha convertido este debate en una confrontación ideológica. Para salir de este *impasse* es necesario construir información sólida y verificable que contribuya a conocer la evolución del comercio exterior y a comprender su papel dentro de la economía mexicana en el largo plazo.

El propósito de este trabajo es reconstruir las series anuales del comercio exterior de México y evaluar la calidad y comparabilidad de las estadísticas mexicanas disponibles. El artículo se ocupa del periodo de 1870 a 1929, que comprende desde la primera apertura significativa de México hacia la economía internacional hasta la crisis y colapso del capitalismo liberal

en el sistema mundial¹. Esta cronología coincide con los estadios formativos del crecimiento económico moderno en México, y subraya entonces la continuidad por encima de la ruptura política que representó la revolución de 1910-1917. El artículo está dividido en cuatro secciones. La primera ofrece algunas consideraciones acerca de la reconstrucción de las estadísticas comerciales, así como los precedentes disponibles para el caso de México. La segunda y tercera secciones se dedican a la reconstrucción estadística de los valores anuales de las importaciones y exportaciones mexicanas, respectivamente, distinguiendo el comercio de mercancías de los flujos de metálico. En la última se utilizan las nuevas series para estimar la balanza de comercio de México a lo largo de los sesenta años que comprende el estudio.

La principal fuente utilizada en este ejercicio son las estadísticas oficiales de la época publicadas por los gobiernos de México y de sus principales socios comerciales. En lo que se refiere a estas últimas, se reunieron las series del comercio con México compiladas por los gobiernos de Estados Unidos, Gran Bretaña y Francia, y a partir de 1890, de Alemania². A lo largo del artículo, y salvo aclaración explícita, se asume el punto de vista de México, de manera que las importaciones representan adquisiciones que este país hizo del exterior, en tanto las exportaciones constituyen ventas de México al mercado internacional.

I. LA RECONSTRUCCIÓN DE LAS ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR

En casi todos los países, las estadísticas comerciales representan el más antiguo y consistente cuerpo de información cuantitativa construido por una agencia gubernamental. El interés público en los flujos del comercio exterior se deriva de la importancia que éstos han poseído históricamente

¹ En algún sentido puede decirse que la primera apertura de México al comercio internacional tuvo lugar como consecuencia del fin del vínculo colonial. De hecho, en las décadas posteriores a la independencia la importancia relativa del sector externo en la economía parece haber crecido como resultado de la caída del PIB. Ver Coatsworth (1990), pp. 135-137. La apertura a que me refiero aquí es, sin embargo, la primera que tuvo lugar en el marco de un proceso concomitante de crecimiento económico.

² Para el período más reciente, la información oficial de cada país se complementó con estadísticas publicadas por agencias internacionales, como League of Nations (1927-1928, 1929, 1930-1931).

en la recolección de impuestos³. A diferencia de otros tipos de evidencia cuantitativa, las estadísticas comerciales recopiladas por el gobierno de un país tienen una ventaja única: pueden ser contrastadas con la misma evidencia tal como ha sido producida por fuentes desinteresadas: los gobiernos de los socios comerciales de ese país. Este rasgo particular nos permite evaluar su confiabilidad y su grado de precisión antes de ser utilizadas para el análisis histórico. Para ello, es un requisito esencial que las estadísticas comerciales sean (o se vuelvan) susceptibles de comparación internacional.

Pese a sus ventajas, el uso de las estadísticas del comercio para propósitos analíticos y de comparación internacional ha sido escaso hasta tiempos recientes. La razón de ello parece ser el escepticismo frente a datos colectados por diferentes Estados conforme a criterios disímiles y con grados de precisión muy desiguales. El primer intento sistemático por evaluar la calidad de estos datos en el plano internacional arrojó resultados optimistas. En términos generales, las estadísticas comerciales de los diferentes países no exhibían criterios arbitrarios ni un falseamiento deliberado. Muchas de las discrepancias que se observaban en los mismos datos publicados por distintos países poseían un origen legítimo identificable, y por lo tanto eran susceptibles de corrección y ajuste⁴. Sin embargo, casi simultáneamente se manifestó una percepción opuesta, que bien puede sintetizarse en esta afirmación de Oskar Morgenstern, su principal promotor: «incluso para la descripción ordinaria, que en sí misma no intenta ser una aplicación de teoría económica de alto poder, las estadísticas son tan extremadamente malas que para la mayoría de los propósitos deben ser rechazadas»⁵.

Los pocos intentos de lidiar con las estadísticas latinoamericanas reforzaron esta visión negativa. Al menos dos artículos de amplia difusión condenaron a un fracaso seguro cualquier exploración en este terreno. Mientras reconstruía la balanza comercial de Estados Unidos, Matthew Simon recha-

³ De hecho, cuanto más limitada la capacidad administrativa de un Estado, tanto mayor la importancia de controlar los flujos del comercio exterior para disponer de los ingresos aduanales. Helleiner (1972), p. 112.

⁴ Allen y Ely (1953). De acuerdo con ellos, las estadísticas comerciales de las antiguas naciones europeas son más confiables que las de los jóvenes países latinoamericanos, no obstante lo cual éstas se encuentran en un margen aceptable de confiabilidad. Véase el ensayo de Taylor y Rothrock en la misma obra. Para una evaluación más reciente, y con herramientas más sofisticadas, de las estadísticas comerciales de más de treinta países ver Tena (1992).

⁵ Morgenstern (1963), p. 143. Para una crítica reciente a este juicio ver Federico y Tena (1991).

zó el uso de las fuentes oficiales mexicanas para corregir los datos estadounidenses mediante un dictamen categórico: «Las estadísticas compiladas por el gobierno mexicano sobre las importaciones de Estados Unidos eran inadecuadas»⁶. Más influyente aún fue el artículo de Platt sobre las estadísticas comerciales latinoamericanas previas a la Primera Guerra Mundial. Para rematar una evaluación claramente desfavorable de las fuentes disponibles, Platt utilizó una cita elocuente: «es preciso tener una buena dosis de fe para sentir que se está razonando sobre una base segura»⁷. Aunque es imposible saber hasta qué punto tales juicios disuadieron a los estudiosos dentro del contexto latinoamericano, lo cierto es que muy pocos esfuerzos se han destinado a la reconstrucción de las estadísticas comerciales de los países de la región desde una perspectiva histórica⁸.

El caso de México no es particularmente alentador. Inés Herrera publicó en los años setenta las pocas cifras disponibles para el período 1821-1874⁹. Su trabajo testimonia lo que queremos decir por «era preestadística»: dentro de un lapso de cincuenta y tres años, sólo en once se publicaron estadísticas más o menos completas del comercio exterior (1821-1828, 1856 y 1872-1874), que en algunos casos son de dudosa precisión¹⁰. Un acercamiento más comprensivo se debe a Bernard Kapp, quien utilizó por primera vez fuentes de los socios comerciales de México para presentar la evolución del comercio entre 1825 y 1911¹¹. Desafortunadamente, este trabajo, publicado hace más de veinte años en París, es prácticamente desconocido en México. Una publicación más reciente, pero también de escasa difusión, utiliza series elaboradas por el autor para analizar el desempeño del sector externo en la economía porfiriana. Sin embargo, no se exponen en él los criterios con que estas series se construyeron, y los resultados son, en algunos años, extremadamente divergentes de los

⁶ Simon (1960), p. 636.

⁷ Citado en Platt (1971), p. 129.

⁸ Uno de los pocos ejemplos disponibles es el de Colombia. Entre los países de desarrollo tardío el ejercicio más completo de reconstrucción se realizó en España, en donde se dispone de series para el período 1821-1935. Para Colombia véase Rodríguez y McGreevey (1970) y Ocampo (1980). Para España ver Prados de la Escosura (1986) y Tena (1985).

⁹ Herrera Canales (1977).

¹⁰ Una crítica de las cifras mexicanas disponibles hasta 1870, acompañada de un esfuerzo de rectificación apoyado en fuentes de los socios comerciales, es Ibarra Bellón (1998), parte I.

¹¹ Kapp (1974). El trabajo acusa ciertas debilidades, como el no hacer explícitos los criterios de recopilación y el que la presentación de los datos es un tanto rudimentaria (las cifras se incluyen en la moneda original, sin intentar uniformarla para propósitos de agregación o comparación). Se trata, sin embargo, de un ejercicio valioso porque además de introducir una visión de largo plazo, se ocupa de los cincuenta años posteriores a la independencia, para los que se dispone de muy poca información.

que arroja una reconstrucción sistemática a partir de las fuentes disponibles ¹². En fin, hasta este momento no se ha realizado un ejercicio de reconstrucción para el lapso 1910-1930, y los pocos trabajos que abordan el problema del comercio exterior en este período se basan en las fuentes mexicanas ¹³.

La compilación de datos más conocida es el volumen sobre comercio exterior de las *Estadísticas económicas del porfiriato* ¹⁴. Se trata de una fuente útil que reúne las cifras oficiales disponibles y las desagrega por productos, países y aduanas. Las series de importación abarcan sólo el período 1892-1911, pero las de exportación cubren los años de 1877 a 1911. Sin embargo, en ambos casos las series adolecen de varias deficiencias, que van desde problemas de conversión y tipo de cambio en el caso de las importaciones hasta criterios erróneos en la agregación que derivan en falsos totales en el caso de las exportaciones. Algunos de estos problemas, a los que nos referiremos en su oportunidad, disminuyen la utilidad analítica de las series y su comparabilidad en el plano internacional. Como se sabe, este volumen es la base de la más importante interpretación histórica sobre el período, la *Historia moderna de México*, y también la fuente más utilizada por los investigadores que se ocupan de la evolución económica del país durante el porfiriato ¹⁵.

El problema que se trasluce en las evaluaciones pesimistas o en las escasas aproximaciones a las estadísticas del comercio exterior es que la evidencia cuantitativa que nos legó el pasado difícilmente se encuentra «lista para usarse». De una u otra forma, ésta debe ser construida o *reconstruida* mediante criterios cualitativos y una selección informada para hacerla útil para la interpretación histórica. La reconstrucción de estadísticas his-

¹² Catao (1991). Algunos trabajos recientes se han ocupado de reconstruir series de largo plazo del comercio bilateral de México con los Estados Unidos. Ver Salvucci (1991), para el período 1823-1883; Beatty (2000), para los años 1880-1923, y Kuntz Ficker (2001), para el período 1870-1929. Los dos primeros trabajos se basan enteramente en las fuentes estadounidenses, en tanto el último utiliza también las de procedencia mexicana y propone algunos criterios distintos para la reconstrucción. Por otra parte, Lorey (1990), pp. 366-67, ofrece cifras oficiales de Estados Unidos para el comercio total con México a partir de 1900. Finalmente, en Mitchell (1983 y 1992) se incluyen valores anuales del comercio por país a partir de fuentes oficiales.

¹³ Lerman (1989 y 1990); Catao (1992); Cárdenas (1987).

¹⁴ El Colegio de México (1960). Los valores anuales del comercio de todo el período conforme a las fuentes oficiales se reproducen en *Estadísticas históricas* (1985), vol. II, pp. 661-727.

¹⁵ Véase Cosío Villegas (1955-1972) y Rosenzweig (1989). También John Coatsworth hace uso de estas series para estudiar el sector externo durante el porfiriato. Ver Coatsworth (1990), p. 143.

tóricas es un proceso analítico complejo, que requiere herramientas metodológicas y cierto conocimiento del contexto histórico, tanto de las condiciones internas del país como de los patrones y rutas del comercio internacional.

La reconstrucción que aquí se propone está basada en la comparación entre las estadísticas oficiales de México y las de sus principales socios comerciales. Para este propósito se han recopilado las series anuales del comercio con México publicadas por Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia y Alemania. (Para simplificar, en adelante las fuentes oficiales de cada país se designan como MX, EU, GB, FR y DT, respectivamente.) En promedio, el intercambio con estos cuatro países representó alrededor del 90 por 100 del comercio de México con el exterior a lo largo de todo el período, y ofrece por tanto una cobertura amplia para la estimación de los flujos totales. Siempre que fue posible se recopiló tanto el valor total del comercio anual como las cifras desglosadas por rubros y productos, pues los datos desagregados han probado ser de gran utilidad en la identificación de las discrepancias entre las fuentes mexicanas y las de cada uno de sus socios comerciales¹⁶. Vale la pena hacer dos aclaraciones antes de explicar el procedimiento adoptado en la reconstrucción. En primer lugar, no está de más reiterar que se trata aquí de reconstruir los valores anuales del comercio, y que éstos son una función de dos variables: precio y cantidad. Naturalmente, esta reconstrucción no permite discernir cuál de las variables incidió en cada momento sobre el valor anual del comercio, ejercicio complejo que requiere un acercamiento distinto. En segundo lugar, es preciso aclarar que en el registro del comercio de cada país con México (y de México con sus socios) puede permanecer oculto el origen o destino final de algunos intercambios que se realizaron a través del país en cuestión¹⁷. Lo que es posible reconstruir a partir de estas fuentes es, entonces,

¹⁶ De acuerdo con Kane y Weiss, «probablemente se encontraría que las principales fuentes de incomparabilidad radican en el tratamiento de un número limitado de bienes». «Compilation», en Allen y Ely (1953), p. 24.

¹⁷ Aunque los principales socios de México utilizaban en la distribución del comercio por países el método de origen-destino, el criterio se aplicaba solamente cuando este dato era conocido, lo que significa que en los hechos pudo operar a veces el principio de país de consignación. Gran Bretaña adoptó formalmente este último criterio a partir de 1909. México solamente hizo explícitas las normas de recopilación de sus estadísticas comerciales en la década de 1920, aunque algunas de ellas pueden detectarse en las distintas versiones del Arancel de Aduanas. Parece ser que el criterio de procedencia y consignación prevaleció al menos desde 1872, pues representaba «la mayor garantía para el fisco y para el comercio de buena fe». Por las razones expuestas, es muy difícil trazar el recorrido de los intercambios desde el sitio de producción hasta el de consumo final. Allan y Ely (1953), pp. 283-284,

el valor total de las transacciones anuales de México y la distribución visible del comercio entre los socios principales.

El primer paso de la reconstrucción consistió en uniformar las series del intercambio entre México y cada uno de sus socios de manera que todas expresaran el valor f. o. b. del comercio anual en dólares corrientes. Se dispuso entonces de dos series uniformes del valor anual del comercio bilateral (de importación o exportación, según el caso), para cada uno de los socios principales: la serie de procedencia mexicana y la compilada por el socio comercial. Cada par de series se sometió entonces a una comparación cuidadosa para observar el grado de similitud o divergencia que las cifras de ambas fuentes guardaban entre sí¹⁸. Ello permitió evaluar en términos generales la calidad y consistencia de las cifras provistas por México y por cada uno de sus socios, e identificar etapas en la evolución del registro estadístico de los distintos países. Una vez hecho esto, fue posible profundizar en cada una de las series del comercio bilateral para reconocer las fuentes de discrepancia o de incomparabilidad. La identificación de las fuentes de distorsión permitió tomar decisiones acerca de la conveniencia de utilizar las series de México o las de sus socios en las distintas fases del período; acerca de los criterios que debían aplicarse para corregir las discrepancias observadas, y acerca de las hipótesis que debían asumirse para reconstruir los valores totales.

A partir de estas decisiones se construyeron series del comercio de importación y exportación de mercancías entre México y cada uno de sus socios principales. Por cuanto el comercio mexicano exhibió en este período una alta concentración geográfica, al sumar el valor del comercio con los principales socios se obtuvo un porcentaje elevado de su valor total. Resulta claro, sin embargo, que no se había obtenido aún este valor total. Para ello era necesario saber qué proporción del comercio había correspondido a los principales socios en cada año. La única forma de conocer esta proporción es recurriendo a las estadísticas mexicanas disponibles, a partir de las cuales se calculó la participación promedio de los socios para cada decenio. Cuando el dato de alguno de los socios faltaba, se descontó su

292, 302, 354-359; Sierra y Martínez (1973), p. 152. El Arancel y sus modificaciones hasta 1910 se reproducen en Dublán y Lozano (1877-1910), *passim*. Los criterios que México empleó en los años veinte se encuentran en Departamento de la Estadística Nacional (1932), p. 439.

¹⁸ La comparación procedió, naturalmente, sólo en los casos en que se dispuso de cifras de las dos procedencias. Cuando alguna faltaba, el análisis se limitó a la consistencia interna de la serie disponible.

participación media decenal (conforme a las cifras MX) del porcentaje a partir del cual se estimó el valor total. Aunque el procedimiento no provee precisión absoluta, es el único asequible mientras no se disponga de una cobertura total del comercio de México a partir de las estadísticas de cada uno de sus socios en el mercado internacional. En el mismo sentido, resulta claro que la calidad de las cifras totales mejorará a medida que la cobertura se amplíe, de manera que disminuya el residuo que por ahora es preciso estimar. La metodología específica y los resultados de la reconstrucción de las importaciones y las exportaciones se presentan, con el detalle que permite el espacio de este artículo, en las siguientes páginas.

II. LAS IMPORTACIONES

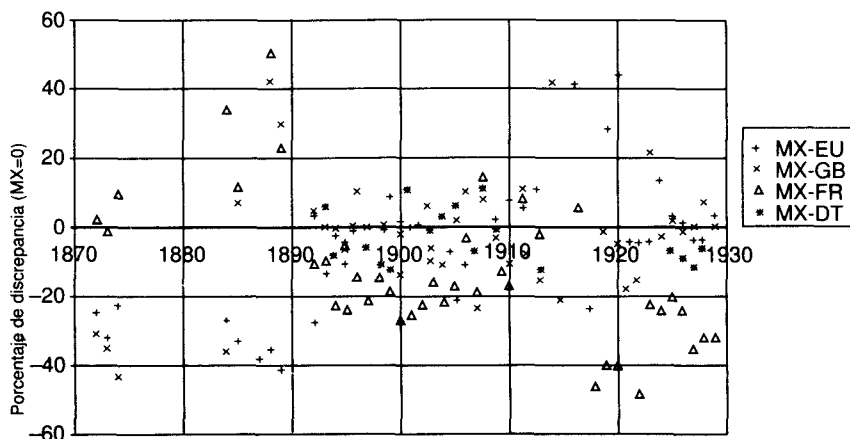
Con el fin de ilustrar el camino seguido en la reconstrucción de las series de importación, el gráfico 1 presenta el resultado de comparar los valores del comercio bilateral entre México y cada uno de sus principales socios de acuerdo con las dos fuentes disponibles en cada caso. Como el propósito es evaluar en términos generales la calidad y comparabilidad de las fuentes originales, el gráfico ofrece datos brutos, es decir, tal como aparecen en las estadísticas oficiales¹⁹. Sólo dos ajustes necesarios se han aplicado a las cifras originales: todas se han convertido de la moneda original a dólares, y se han uniformado para expresar años fiscales hasta 1917 y años naturales a partir de entonces²⁰.

¹⁹ Las importaciones mexicanas proveen valores f.o.b., al igual que las exportaciones de los socios comerciales. Ello facilita la uniformación de las series de importación, pues evita tener que estimar costos de transporte y seguros para hacer comparables las series. Las cifras oficiales de México representan el valor declarado de las importaciones, en tanto las de los socios corresponden al valor declarado (valor actual para Francia, valor oficial revisado anualmente desde 1901 para Alemania) de las exportaciones netas (comercio especial para Francia y Alemania) dirigido a México (valores f.a.s. para Estados Unidos; f.o.b. para los demás). F.o.b. = *free on board*, excluyendo costos de transporte y seguro. F.a.s. = *free along side*, que incluye esos costos hasta el lugar de exportación dentro de Estados Unidos. Para las definiciones ver Henius (1946), *passim*, y Allen y Ely (1953), pp. 85-88. Acerca de los métodos de valoración en las estadísticas FR y DT véase Direction Générale (1872-1931) (1973), p. vi; Allen y Ely (1953), pp. 291, 355, 370.

²⁰ Para las tasas de cambio utilizadas véase apéndice. En cuanto a los períodos anuales, se utiliza el sistema mexicano del año fiscal (que inicia el 1 de julio) hasta 1917, pues a partir de entonces la mayor parte de los países converge en el uso de años naturales. Hasta entonces Estados Unidos usa los mismos períodos fiscales que México, aunque los nombra según la terminación y no el inicio del año. Gran Bretaña y Francia usan años calendario, que se convirtieron a fiscales mediante el promedio simple de cada par de años

GRÁFICO 1

Porcentaje de discrepancia en los valores anuales del comercio entre las estadísticas de México y las de sus principales socios comerciales. Importaciones, 1870-1929



Coefficiente de correlación y R^2 de cada par de series:

MX-EU: CC = 0,971 MX-GB: CC = 0,918 MX-FR: CC = 0,695 MX-DT: CC = 0,991
 $R^2 = 0,943$ $R^2 = 0,842$ $R^2 = 0,483$ $R^2 = 0,982$

FUENTES: Estadísticas oficiales de México y de sus socios comerciales. Para fuentes, véase bibliografía.

El gráfico ilustra el porcentaje de discrepancia entre las cifras mexicanas y las de sus cuatro socios principales para cada uno de los años disponibles entre 1870 y 1929, sumando un total de 148 observaciones²¹. La línea cero representa las cifras mexicanas, de manera que los puntos sobre esta línea significan una identidad perfecta con las cifras del socio en cuestión; los puntos por encima de la línea significan que las cifras de los socios son superiores a las MX, y los puntos por debajo, que son inferiores a éstas en ese año. ¿Como debe interpretarse la información contenida en el gráfico? Podemos establecer un rango de confiabilidad mínima alrededor

naturales. Alemania ofrece años fiscales que empiezan el 1 de abril. La conversión se hizo usando el 75 por 100 del primer año y el 25 por 100 del segundo.

²¹ Se excluyeron de la comparación algunas cifras MX para la década de 1910, debido a que acusan una subestimación extrema y producen discrepancias muy grandes para ser contenidas en el gráfico.

de ± 20 por 100, fuera del cual las discrepancias reflejan distorsiones severas en el registro estadístico de una u otra parte²². Las estadísticas mexicanas caen dentro de ese margen en 103 observaciones (70 por 100 del total), y en 84 de ellas (57 por 100 del total) muestran una comparabilidad aún mejor, manteniéndose dentro de un rango de confianza de 10 por 100. Las discrepancias más severas y aleatorias se observan en los períodos 1870-1890 y 1913-1922, en tanto la mayor consistencia se presenta claramente en los años 1892-1912. El grado de comparabilidad varía también en relación con los países: la mejor es por mucho MX-DT, que exhibe una similitud casi completa entre 1890 y 1912. Esto habla bien de las estadísticas mexicanas recopiladas en ese período, pues las fuentes alemanas son consideradas entre las más confiables y precisas del mundo. En la medida en que las cifras EU y GB se aproximan a las MX durante estos años, puede pensarse que su registro del comercio con México es relativamente confiable a lo largo de todo el período (con las salvedades que se expondrán más adelante). En fin, el peor comportamiento se presenta en las cifras MX-FR, cuyas discrepancias rebasan en muchos años el margen de confiabilidad aceptado. Como se verá en lo siguiente, estas discrepancias poseen un origen identificable y pueden ser al menos parcialmente corregidas. Los coeficientes de correlación incluidos al pie de el gráfico confirman estas percepciones.

La comparación entre los pares de datos permite identificar tres etapas en el registro estadístico del comercio de importación en México: la primera, entre 1870 y 1892, es una fase preestadística, en la cual el registro del comercio es esporádico y en algunos casos acusa severas distorsiones. Debido a la falta de datos y a su dudosa confiabilidad, la reconstrucción del comercio en este período debe basarse en las estadísticas de los socios comerciales, rectificadas a partir de criterios definidos con ayuda de las fuentes mexicanas disponibles²³. La segunda fase, entre 1892 y 1912, se ubica dentro de la etapa de madurez del régimen porfirista (1876-1911), en la que las esta-

²² Tal rango es propuesto en Tena (1992) como el máximo aceptable para considerar que las series estadísticas de los distintos países son relativamente confiables y comparables entre sí.

²³ Entre 1870 y 1892 se dispone de datos MX para siete años fiscales: 1872-1874, 1884, 1885, 1888 y 1889. Los tres años de 1872 a 1874 representan el mayor esfuerzo realizado en esta etapa por sistematizar el registro del comercio, y aunque las cifras podrían acusar cierta subestimación debida al contrabando, en general son relativamente consistentes y confiables. Esto no puede decirse, sin embargo, de ninguno de los otros años: en 1884 y 1885 se dispone sólo de datos semestrales de las importaciones, recopilados bajo circunstancias difíciles y con escasos recursos. En cuanto a las cifras conocidas para 1888

dísticas comerciales se publican regularmente, siguen criterios estables y muestran una alta consistencia y calidad. En esta etapa pueden utilizarse los datos de fuentes MX, ajustándolos a partir de las cifras que aportan los socios para descontar las importaciones de metálico y construir una serie completa del comercio de mercancías. La última fase, de 1913 a 1929, es una suerte de combinación de las dos anteriores: durante los años de la guerra civil (1911-1917) la compilación estadística es deficiente e irregular; a inicios de los años veinte ésta se ve severamente afectada por cambios en los criterios y las valoraciones, para recuperar luego cierta consistencia y regularidad. En estos años se ha optado por utilizar las series de los socios de México, rectificadas y complementadas a partir de las fuentes MX disponibles. Veamos cada una de estas etapas con mayor detalle.

A) La era preestadística: 1870-1892

Las distorsiones presentes en las pocas cifras MX disponibles se deben sobre todo al contrabando, que, de acuerdo con estimaciones oficiales, habría alcanzado alrededor del 15 por 100 del valor de las importaciones legales²⁴. En el curso de los años ochenta, tres factores contribuyeron a disminuir el peso del tráfico ilegal: por un lado, la imposición de penas severas para los contrabandistas; por el otro, la creación, en 1885, de un cuerpo armado (la Gendarmería Fiscal) con amplias facultades para vigilar el territorio y detener a los infractores. Por último, la construcción de ferrocarriles, que al disminuir el costo del transporte creó incentivos para el comercio legal al mismo tiempo que facilitaba el control público sobre las rutas del comercio. Para los primeros años de 1890, la mayor capacidad del Estado para controlar el territorio y la disminución en las barreras arancelarias redujeron el contrabando a proporciones insignificantes desde el punto de vista estadístico²⁵.

Del lado de los socios, una fuente importante de distorsión en las cifras del comercio con México se relaciona con la situación económica y la posición internacional de este país. En la década de 1870 México carecía de instituciones financieras, de un sistema de transporte eficiente y de con-

y 1889, existe seria controversia sobre si se trata de cifras en dólares o en pesos mexicanos. Al respecto ver Kuntz Ficker (2001), nota 14.

²⁴ *Memoria de Hacienda* (1879), p. 62, y *Memoria de Hacienda...* (1880), p. 1.

²⁵ Acerca de la política comercial y la reducción de las barreras impuestas al comercio ver Kuntz Ficker (2002).

xiones regulares con el transporte internacional; además, sus relaciones diplomáticas con las principales potencias europeas estaban rotas²⁶. Estos factores hicieron de Estados Unidos el principal intermediario en el comercio europeo con México, al punto que más del 30 por 100 de sus exportaciones brutas a México eran reexportaciones. Existen indicios de que la mayor parte de estas reexportaciones eran de origen británico, y que en las estadísticas GB este comercio aparecía como destinado a los Estados Unidos²⁷. En consecuencia, pese a que la práctica usual es considerar sólo el comercio neto de cada país, la reconstrucción del valor total de las importaciones mexicanas entre 1870 y 1880 incluye, sin riesgo de duplicación, las reexportaciones de Estados Unidos a México²⁸. A partir de los años ochenta las pautas del comercio internacional de México sufrieron cambios significativos, relacionados con la reanudación de relaciones diplomáticas con los países europeos, la construcción de ferrocarriles y el establecimiento de instituciones bancarias. Estos y otros avances produjeron un aumento del comercio directo entre México y sus socios europeos, que se reflejó en la drástica disminución de las reexportaciones estadounidenses y en un registro más preciso de los flujos comerciales destinados a México en la contabilidad de sus socios principales²⁹. En consecuencia, con excepción del comercio francés, que se aborda en seguida, a partir de 1880 se ha asumido el supuesto convencional de considerar tan sólo el comercio neto de cada país en la reconstrucción de los valores totales de las importaciones mexicanas.

Las cuentas comerciales francesas ofrecen una dificultad mayor, debida a criterios de compilación (la separación entre comercio general y comercio

²⁶ Acerca de las relaciones internacionales de México en el porfiriato temprano ver Katz (1986), pp. 26-32, y para una interpretación diferente, Riguzzi (1992).

²⁷ En sus estimaciones del comercio de importación a México entre 1824 y 1862, Araceli Ibarra asume que las reexportaciones de Estados Unidos a México procedían en su totalidad de Gran Bretaña. Ibarra Bellón (1998), cuadro 23. Las estadísticas británicas registraban el destino del comercio siempre y cuando éste era conocido; en caso contrario se estipulaba el país de consignación (en este caso Estados Unidos). De acuerdo con este supuesto, las discrepancias observadas en el gráfico 1 en las cifras MX-GB antes de 1892 se deberían a un subregistro de las exportaciones británicas que fueron destinadas a México pero presumiblemente consignadas a Estados Unidos y que, en cambio, fueron registradas correctamente en las fuentes MX.

²⁸ En el comercio por países estas reexportaciones deberían acreditarse en su mayor parte a Gran Bretaña. Por otra parte, en el caso de este último país se ha seguido el criterio convencional de utilizar solamente el comercio neto, pues las reexportaciones son de menor importancia (disminuyeron del 15 al 4 por 100 a lo largo de la década) y su origen es más difícil de identificar, por lo que el riesgo de duplicación es mayor.

²⁹ Las reexportaciones de Estados Unidos a México sumaron el 18 por 100 del total en 1880, y menos del 11 por 100 a partir de 1885.

especial) que impiden una distinción llana de lo que constituye el comercio neto y disminuyen por ello su comparabilidad³⁰. En esta reconstrucción se ha adoptado el criterio de agregar a las exportaciones FR del comercio especial aquellos insumos (principalmente algodón y lana) que se incluyeron sólo en la cuenta del comercio general pero que muy probablemente formaban parte del comercio neto de Francia con México. La pertinencia de este criterio se ha corroborado mediante una comparación del intercambio entre los dos países producto por producto según las estadísticas FR y MX para el período 1892-1912, en que estas últimas mostraron la mayor consistencia y precisión.

Las distorsiones que se observan en la década de 1880 se deben a dos factores principales: del lado de México, el contrabando, al que ya me he referido, y del lado de los socios, la deficiencia en el registro EU de las exportaciones a México³¹. Esta deficiencia se debe a que entre 1882 y 1893 las estadísticas EU no consideraban las exportaciones realizadas por tierra³². Esta falta tuvo un impacto progresivamente mayor sobre el registro del comercio a medida que se avanzó en el tendido de los ferrocarriles entre el centro de México y la frontera norteamericana. Como las cifras mexicanas están también subestimadas debido al contrabando, es impracticable utilizarlas para suplir la deficiencia en las fuentes EU. El procedimiento empleado ha sido, en cambio, aumentar las cifras EU en una proporción igual a la del comercio que, según las fuentes MX, se introdujo a través de la frontera entre los dos países. El único supuesto

³⁰ El problema radica en el criterio utilizado en las estadísticas francesas para distinguir entre comercio especial y general. De acuerdo con las definiciones oficiales, el primero incluye todas las mercancías producidas en el país, o «nacionalizadas» mediante el pago de derechos, que se enviaban al exterior, pero excluye el valor de los insumos importados temporalmente (libres de derechos) para ser procesados por la industria francesa, registrando únicamente el valor agregado en el producto final. El valor de esos insumos se computa, en cambio, en el comercio general. Ello significa que el valor de los insumos utilizados en la producción de artículos exportados a México se ha excluido del comercio especial. En consecuencia, para obtener el valor del comercio neto es preciso sumar el valor de estos insumos al del comercio especial. Acerca de este y otros criterios véase Arnauné (1911), p. 303 y *passim*; Institut International d'Agriculture (1914), *passim*.

³¹ Existe aún otro defecto, aunque de menor importancia, en las estadísticas EU para los años de 1870, relacionado con la forma en que se valoraron las exportaciones domésticas de ese país. Tal deficiencia, y el procedimiento utilizado para corregirla, se exponen en Kuntz Ficker (2001).

³² «En ausencia de una ley que prescriba la recolección de estadísticas de exportaciones hacia territorio extranjero adyacente mediante los ferrocarriles desde 1882, los datos sobre las exportaciones que se dan aquí son muy incompletos y en gran parte subestimados». *Statistical Abstract*, núm. 12 (1889), p. 69.

implícito en este procedimiento es que las dimensiones del comercio ilegal no registrado en fuentes mexicanas fueron similares en todo el país³³.

Tomando en cuenta estas deficiencias, y los criterios ya expuestos para corregirlas o aminorarlas, se construyó una serie de las importaciones mexicanas por países entre 1870 y 1892 con base en las cifras de los socios comerciales de México. Las estadísticas alemanas (comercio especial) se utilizaron sin operar en ellas ajuste alguno, salvo la conversión a dólares y años fiscales, pero sólo se dispuso de ellas a partir de 1890³⁴. La participación conjunta de los socios principales en el comercio de importación mexicano se estimó a partir de las fuentes MX disponibles. En promedio, se calculó su aportación en el 78 por 100 del total cuando faltaban los datos de Alemania y en el 88 por 100 cuando se disponía de ellos³⁵. Al comercio proveniente de estos cuatro países se añadió el que se originaba en España y Bélgica de acuerdo con las estadísticas MX, siempre que éstas se encontraron disponibles³⁶. A partir de esas proporciones se estimó el valor anual f.o.b. de las importaciones de mercancías en dólares. Los resultados se ilustran en el gráfico 2 (al final de esta sección, p. 231) y se reproducen en el cuadro 2 (al final de la última sección, pp. 249-251).

B) «Mucha administración», estadísticas confiables: 1892-1912

En varios sentidos puede decirse que hacia principios de los años 1890 la administración porfirista alcanzó su madurez, lo cual condujo al inicio de la era estadística en México. Como resultado de ello, no sólo se dispone de una información cuantitativa más vasta, sino que ésta fue publicada de manera regular y conforme a criterios más uniformes. La calidad y consistencia de los datos oficiales (observable en el gráfico 1) permitió utilizarlos como base para rectificar las series del comercio bilateral con los principales socios y obtener series completas con un alto grado de com-

³³ El procedimiento se explica con mayor detalle en Kuntz Ficker (2001).

³⁴ Existen cifras no oficiales del comercio de Alemania con México y Centroamérica para los años anteriores a 1890, pero éstas parecen estar muy subestimadas y no se utilizan aquí. Véase United States Treasury Department (1889), p. 263.

³⁵ De acuerdo con las estadísticas MX, Alemania tuvo una participación muy constante en las importaciones mexicanas hasta antes de la Primera Guerra Mundial, promediando un 10 por 100 del total entre 1870 y 1910.

³⁶ Siguiendo las fuentes MX, la participación de estos dos países se estimó en alrededor del 6 por 100 del total.

parabilidad³⁷. Tras realizar los ajustes necesarios, el 85 por 100 de las observaciones exhibió márgenes de discrepancia por debajo de ± 10 por 100³⁸. Las discrepancias que todavía superaron este margen se debieron a dos factores principales: *a)* el subregistro de las exportaciones EU a México, que persistió hasta 1895, y *b)* las deficiencias ya mencionadas en los criterios de compilación de las estadísticas FR, que fueron sólo en parte contrarrestadas con la inclusión de algunos rubros del comercio general en la cuenta del comercio especial.

En suma, los ajustes realizados permitieron corroborar la consistencia y precisión de las estadísticas mexicanas durante esta etapa³⁹. Por esta razón, y debido a la posibilidad de hacer uso de estas fuentes para un estudio más profundo de las pautas del comercio a lo largo de estas dos décadas, se optó por utilizar las series MX por países (rectificadas conforme a los criterios expuestos) para construir la serie del valor de las importaciones entre 1892 y 1912⁴⁰. Los resultados pueden observarse en el gráfico 2 y en el cuadro 2.

C) Revolución y reconstrucción: 1913-1929

La última etapa presenta un nuevo conjunto de dificultades. En primer lugar, entre 1913 y 1921 la continuidad y calidad de las estadísticas mexicanas se vieron severamente afectadas por la guerra civil y la inestabilidad

³⁷ Las series se uniformaron conforme a los siguientes criterios: *a)* todas las cifras se convirtieron a dólares de acuerdo con las tasas de cambio incluidas en el apéndice; *b)* a los valores oficiales MX se restó el de las importaciones de metálico según las estadísticas EU y GB para obtener series del comercio de mercancías; *c)* las series de los socios comerciales se utilizaron como sigue: para EU y GB, exportaciones netas; para FR, comercio especial + algodón, lana y joyería; para DT, comercio especial.

³⁸ El coeficiente de correlación de las series resultantes del comercio bilateral de los cuatro países con México es de 0,993, con $R^2 = 0,986$.

³⁹ Una indagación realizada por la Comisión Monetaria a principios del siglo xx para evaluar las estadísticas mexicanas a partir de 1892 condujo a la conclusión de que, en la medida en que los aranceles no dependían del valor de las mercancías importadas, no había razón para subestimarlos en las declaraciones de los importadores. En consecuencia, las fuentes oficiales reflejaban con bastante precisión el valor f.o.b. de las importaciones. Comisión Monetaria (1904), p. 146.

⁴⁰ Para efectuar la reconstrucción se utilizaron series por países, en las que se atribuyó un porcentaje de entre el 93 y el 96 por 100 a los cuatro socios principales más España y Bélgica. Debido a ello y a que se descontaron las importaciones de metálico conforme a las fuentes de los socios, los resultados de la reconstrucción no son idénticos a los que ofrecen las fuentes MX. La diferencia, sin embargo, se encuentra por debajo del 2 por 100 en todos los casos.

subsecuente. Como resultado, las cifras disponibles denotan cierto nivel de subregistro debido al escaso control sobre los flujos del comercio en algunos años y a la aplicación de criterios deficientes de compilación en otros. Para empeorar las cosas, las fuentes de los socios europeos se vieron también en mayor o menor medida afectadas por la guerra mundial, por lo que una simple sustitución de los valores faltantes en las fuentes MX no siempre es practicable. Con todo, hay muchos más datos del lado de los socios que de parte de México: aunque no se dispone de datos DT entre 1914 y 1924, las estadísticas FR y GB están completas. Por otro lado, es sabido que durante los años de la guerra mundial los países europeos redujeron drásticamente su comercio con México, en tanto este país concentraba una parte sustancial de sus intercambios con el exterior en los Estados Unidos (que aportaron en promedio el 77 por 100 del comercio de importación entre 1913 y 1929). Afortunadamente, los datos EU son completos y bastante confiables para este período.

Otras dificultades se refieren a los sistemas de compilación y clasificación empleados por México y sus socios comerciales. Mientras que estos últimos adoptaron la Nomenclatura Internacional de Bruselas a principios de los años 1920, México sólo se adhirió plenamente a la clasificación internacional en 1929⁴¹. Otros cambios en los criterios de compilación afectaron la comparabilidad de las series mexicanas en ese decenio. Por ejemplo, las cifras MX y FR se comparan mucho mejor si se considera el comercio general de Francia en vez del comercio especial. Una fuente más de confusión se origina en el hecho de que las fuentes mexicanas siguieron utilizando una tasa legal fija a la par del dólar (1:0,4984) durante los años 1910, pero en la década siguiente las fuentes no refieren el tipo de cambio empleado en el registro de las importaciones. A partir de 1925

⁴¹ La Nomenclatura Internacional se diseñó en la Convención de Bruselas en 1913, pero su adopción fue retardada por el estallido de la Primera Guerra Mundial. Al término de la guerra la Liga de Naciones promovió su empleo, que se difundió durante los años veinte. El sistema de Bruselas estableció una agrupación conforme al uso final de los productos (animales, alimentos y bebidas, materias primas, manufacturas y oro y plata). En México se empleaba una clasificación conforme a la composición material y el origen sectorial de los productos (animales, vegetales, minerales, textiles, químicos, bebidas, papel, máquinas, vehículos, armas). Las autoridades se resistían a adoptar la nomenclatura de Bruselas porque la consideraban inadecuada para «las necesidades estadísticas de nuestro país». Sin embargo, a fines de los años veinte cedieron ante «la ventaja que ofrece la comparabilidad entre sí de las estadísticas mundiales del comercio exterior». Un resumen del comercio mexicano entre 1925 y 1929 utilizando la clasificación de Bruselas se publicó en Departamento de la Estadística Nacional (1932), p. 444, y cifras desglosadas para 1927 y 1928 se incluyeron en Departamento... (1930), *passim*. Ver Allen y Ely (1953), pp. 242-245; League of Nations (1927-1928), *passim*; Departamento... (1932), p. 442.

la comparabilidad de los datos mexicanos empeora considerablemente si se aplica la tasa legal, por lo cual he asumido que ésta fue remplazada en la práctica por la tasa de cambio de mercado. Finalmente, a partir de 1921 las fuentes EU no distinguen el comercio neto del total, por lo que aquél fue estimado, conforme a las tendencias observadas, en el 97 por 100 de sus exportaciones totales a México.

En suma, las características de las fuentes obligaron en esta tercera etapa a un compromiso: la reconstrucción de las series está basada en las fuentes de los socios comerciales, pero en los casos en que se carecía de ellas o en que las disponibles eran muy deficientes, se hizo uso de las fuentes MX para cubrir las brechas en la información⁴². Las nuevas series utilizan exportaciones netas de EU y GB, comercio especial en el caso de Alemania y comercio general en el caso de Francia. Cuando se dispuso de datos para todos los socios (incluidos España y Bélgica según las fuentes MX), se les asignó una participación que varió entre el 93 y el 99 por 100 para estimar el valor total de las importaciones durante estos años.

La nueva serie de importaciones de mercancías entre 1870 y 1929 se ilustra en el gráfico 2. A ella se ha agregado, con propósitos de comparación, la serie de los valores oficiales de las importaciones totales de acuerdo con las fuentes MX disponibles para todo el período.

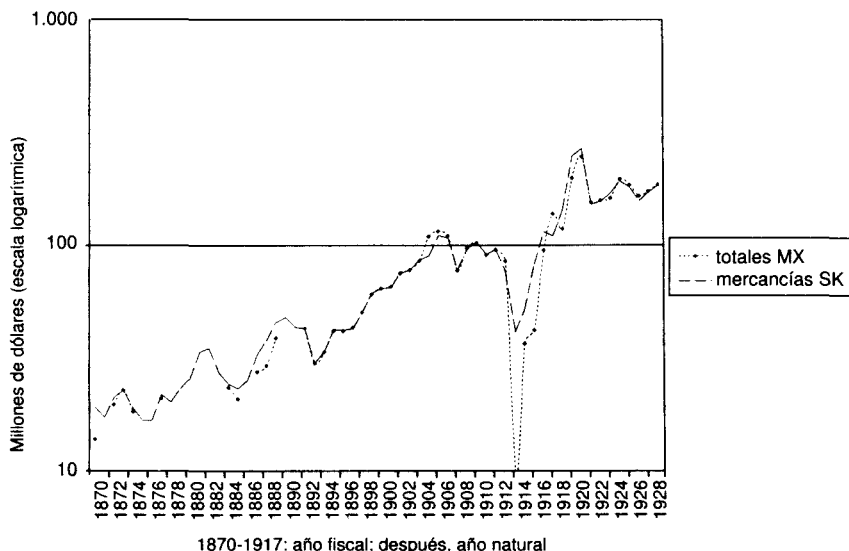
La serie designada como «mercancías SK-Sandra Kuntz» representa mi propuesta de reconstrucción de los valores anuales de las importaciones de mercancías entre 1870 y 1929. Es innecesario aclarar que esta serie está sujeta a ajustes posteriores y puede volverse más precisa a medida que mejore nuestro conocimiento de las rutas y patrones del comercio, o cuando se disponga de información cuantitativa nueva o más confiable. En tanto ello sucede, esta serie es la más completa de que se dispone, y la primera que ha sido construida con criterios explícitos y susceptibles de verificación.

Aunque el análisis de las tendencias del comercio cae fuera del alcance de este trabajo, valgan algunos comentarios para destacar la importancia y la periodización del proceso de apertura que estaba teniendo lugar. En primer lugar, las modestas dimensiones del comercio de importación en la década de 1870 se asocian a una economía tradicional pequeña y que

⁴² Se utilizaron cifras MX para las importaciones francesas en 1912, 1915, 1918, 1919 y de 1923 a 1929, y para las alemanas entre 1914-1916 y 1919-1924. Los datos DT para 1913 se obtuvieron de Zuckermann (1921), p. 133.

GRÁFICO 2

Importaciones mexicanas, 1870-1929
(valores nominales f.o.b.)



MX: Elaborada a partir de las estadísticas oficiales de México.
SK: Elaboración a partir de las fuentes oficiales de México y de sus principales socios comerciales.
Para fuentes véase bibliografía.

posee escasos lazos con el mercado internacional⁴³. Aunque esta situación empezó a modificarse en el siguiente decenio, fue en 1893 cuando se inició la primera aceleración en el crecimiento de las importaciones que habría de prolongarse por más de una década. El auge se extendió por un lapso de quince años, en que las importaciones crecieron a una tasa anual de más del 10 por 100, pero se vio frenado por el impacto de la crisis de 1907, y más severamente afectado por la generalización de la guerra civil en 1914. Aunque importante, el descenso producido por la guerra civil fue mucho menor al consignado en las fuentes oficiales, y fue seguido

⁴³ El comercio exterior de México antes de 1880 no era distinto al de otras economías preindustriales: «Antes de la revolución industrial, el comercio consistía mayormente en un intercambio más bien especulativo y poco sistemático de excedentes por bienes suntuarios». William R. Leonard, «International Comparisons and Standardization», en Allen y Ely (1953), p. 240.

de una rápida recuperación a fines de los años 1910 e inicios de los 1920. Después de dos años de valores excepcionalmente altos, las importaciones retornaron a un comportamiento más ordinario, aunque en una escala superior, a partir de 1922. La tasa de crecimiento de las importaciones mexicanas promedió un 4 por 100 anual para todo el período. Este ritmo muy aceptable refleja la transición de una economía cerrada a otra relativamente abierta e integrada al sistema mundial. Las importaciones *per capita* aumentaron de 2 dólares en 1870 a 11 dólares en 1929⁴⁴. Desde la perspectiva de México éste fue un progreso importante, aunque el resultado parece aún modesto si se le compara con otros países latinoamericanos.

III. LAS EXPORTACIONES

La reconstrucción de las series anuales de exportación presenta un tipo distinto y acaso más complejo de dificultades. Aunque el recuento estadístico de estos movimientos se inició más tempranamente y su publicación exhibe mucha mayor continuidad, criterios de compilación peculiares y otras deficiencias hacen que las cifras oficiales MX sean menos susceptibles de comparación. El primer y más serio inconveniente es que estas fuentes no distinguen entre comercio de mercancías y flujos de dinero en especie o metálico (*specie*), sino entre «metales preciosos» y «demás artículos». Aunque el rubro de metales preciosos incluye oro y plata en lingotes y moneda, abarca también piedra mineral, concentrados y mezclas (con cobre, plomo y cinc), sulfuros y cianuros, es decir, un conjunto de productos que de ninguna forma debieran confundirse con los flujos de metálico. El peso de estos productos minerales en las exportaciones fue insignificante en los primeros años del período, cuando la industria minera del país se especializaba en la producción de metales preciosos y la ley prescribía que todos los minerales de oro y plata extraídos de las minas se acuñaran. Sin embargo, su importancia creció a medida que la industria minera se diversificó y que las restricciones para la exportación de minerales y metales empezaron a relajarse⁴⁵. En 1903 solamente el 40 por 100 del valor de las exportaciones realizadas bajo el rubro de «metales preciosos» consistía en monedas y lingotes de oro y plata, en tanto el resto se componía de todos los otros productos minerales mencionados.

⁴⁴ Para los principales indicadores de la evolución del comercio ver cuadro 1 en la última sección (p. 246).

⁴⁵ Acerca de las regulaciones en torno a la exportación de metales ver Riguzzi (2000).

La compilación de estadísticas comerciales publicada por El Colegio de México agrava de hecho este problema, porque, además de reproducir el mismo criterio de las fuentes oficiales, presenta bajo el rubro de «metales preciosos» no sólo el valor de las exportaciones, sino el de la *producción* nacional de esos artículos ⁴⁶. Aparentemente la intención fue calcular la capacidad total para importar derivada de la producción de metales preciosos y de las exportaciones de los «demás artículos» ⁴⁷. Sin embargo, el resultado es que esta compilación es de escasa utilidad para conocer ya sea el valor de las exportaciones de mercancías (que debería incluir todos los productos mineros que no fueran lingotes y moneda) o el valor total de las exportaciones (que de ninguna manera debería incluir la producción total de metales preciosos). Resulta claro que estos procedimientos disminuyen también la utilidad de las *estadísticas* cuando se trata de comparar y corroborar las cifras mexicanas en el plano internacional. Al mismo tiempo, dificultan severamente las estimaciones de la balanza del comercio, aunque sólo sea porque todas las exportaciones mexicanas (incluidos los flujos de metálico) son en última instancia contabilizadas como comercio de mercancías ⁴⁸.

La importancia de distinguir el comercio de mercancías de las transferencias de dinero en especie deriva no sólo de la necesidad de hacer comparables las estadísticas mexicanas en el plano internacional, sino también del hecho, generalmente ignorado en la literatura sobre el tema, de que una parte de estas transferencias no representaba un intercambio de mercancías de México con el resto del mundo. En cambio, muchas de ellas formaban parte de la cuenta corriente de la balanza de pagos, y algunas se inscribían en la cuenta de capital ⁴⁹. Las salidas de oro y plata en metálico sirvieron en muchos años para saldar el déficit en la balanza comercial

⁴⁶ El Colegio de México (1960), p. 75.

⁴⁷ El Colegio de México (1960), p. 12.

⁴⁸ El Colegio de México (1960), p. 175.

⁴⁹ En general, los socios comerciales de México distinguían entre comercio de mercancías y flujos de metálico en su recuento del comercio exterior. En el caso de Estados Unidos las dos fuentes más utilizadas siguieron esta pauta hasta 1894, año en el cual el *Statistical Abstract* adoptó el mismo criterio de las fuentes MX, pero el *Foreign Commerce and Navigation* siguió desglosando las exportaciones de metales preciosos para distinguir entre sus varios componentes. En opinión del cónsul norteamericano en México, las estadísticas mexicanas de exportación provocan equívocos «cuando se les compara con las estadísticas comerciales del Reino Unido, Francia, Alemania y los Estados Unidos, de cuyas estadísticas comerciales oficiales se excluyen los metales preciosos, que se incluyen en sus cuentas en forma separada y nunca incluidos con la mercancía que compone el comercio regular». US Department of Commerce... (1906), p. 17.

y para pagar los intereses y dividendos de las empresas extranjeras que operaban en el país, así como también para el pago de deudas en el exterior y para la formación de saldos en bancos extranjeros en épocas de devaluación. La simple agregación de todas las exportaciones en la cuenta comercial impide seguir el desenvolvimiento del sector exportador y la evolución de la posición internacional de México, e impide, por supuesto, cualquier acercamiento a la reconstrucción de la balanza de pagos a lo largo del período.

Sin embargo, existe cierta dificultad para decidir cuándo las exportaciones de oro y plata en lingotes y moneda representaban tráfico de mercancías y cuándo constituían transferencias de dinero. En términos generales, el criterio decisivo refiere a las necesidades de la oferta monetaria dentro del país en cuestión: en la medida en que el metálico exportado se sustrae de la circulación monetaria interna (provocando escasez de dinero y, entonces, cambios en el nivel de precios) debe considerarse una transferencia de dinero en especie⁵⁰. En el caso de un país productor de metálico el problema es más complejo, puesto que remite a la capacidad de absorción de circulante por parte de la economía. En este sentido, las exportaciones mexicanas de oro y plata en barras y moneda serían transferencias de metálico en la medida en que afectarían la oferta monetaria interna o mantuvieran el crecimiento de ésta por debajo de las necesidades de una economía en expansión. Diversos testimonios de la época hablan, en efecto, de una escasez monetaria provocada por las transferencias de metálico al exterior. Véanse, por ejemplo, los siguientes, extraídos de reportes consulares estadounidenses elaborados en 1890 y 1903:

Como las exportaciones de metal blanco se incrementaron, se ha notado una marcada escasez de dólares del águila en México, y sólo la más firme y conservadora acción de parte de los principales bancos, ayudados de manera eficiente aunque no activa por el Gobierno, evitó una hambruna de dinero y un pánico financiero. Probablemente la oferta visible de metal blanco en todas sus formas fue menor en octubre 15 de 1890 que en ninguna otra fecha durante los pasados diez años⁵¹. México tiene escasez de moneda de plata el día de hoy, cualquiera que pueda ser la causa —incremento de la demanda oriental, más amplio uso doméstico, o ambas causas y otras—. Los bancos no tienen suficiente dinero para enfrentar las demandas de los negocios, que cada día se apiñan con más fuerza sobre ellos [...] Éstas no son, de manera general, más que evidencias adicionales del aumento en la actividad empresarial, y son buenos augurios. Pero también apuntan a una

⁵⁰ Lancaster (1977), p. 928.

⁵¹ US Department of State (1890), p. 542.

cierta astringencia en el mercado mexicano de dinero en el momento actual [...] ⁵².

Ello significa que un monto indeterminado de dinero era efectivamente extraído de la circulación monetaria interna para enviarse al extranjero. Éste es el monto que debiera considerarse como metálico; por encima de él, las exportaciones de lingotes y moneda caerían, en sentido estricto, bajo la definición de mercancías ⁵³. Sin embargo, para aplicar este criterio sería necesario disponer de los elementos que nos permitieran estimar las necesidades de la circulación monetaria interna y compararlas con la oferta efectiva en cada año ⁵⁴. A falta de estos elementos, es preciso adoptar otro criterio, menos preciso pero por lo pronto el único asequible: el de la función intrínseca de los metales como medios de pago. México fue a lo largo del período un gran productor de plata —y a partir de finales de siglo también de oro—, y mantuvo hasta 1905 un patrón bimetálico en teoría pero en realidad basado en la plata. En ese año se adoptó un patrón de cambio oro, lo que significó suspender la libre acuñación de la plata y prohibir la reimportación de sus cuños. Sin embargo, resulta evidente que ello no implicó el abandono del uso monetario de la plata ni el cese inmediato de su circulación. De hecho, debido a las circunstancias impuestas por la guerra civil, a partir de 1914 se volvió a extender el uso de la moneda de plata, y el gobierno siguió acuñándola en montos importantes hasta 1927 ⁵⁵. A partir de las consideraciones anteriores, en este trabajo se han adoptado provisionalmente los siguientes criterios: *a*) las exportaciones de oro en lingotes y moneda se consideran como metálico

⁵² US Department of Commerce... (1904), pp. 128-129.

⁵³ Luis Cerdá coincide con este criterio, al menos por lo que respecta a la exportación de monedas de oro y plata. Considera que las exportaciones de moneda limitaron las reservas en poder del sistema bancario, por lo que el aumento de la oferta monetaria que la actividad económica demandaba debió basarse en moneda fiduciaria no respaldada por metálico. Ver Cerdá (1992), p. 16, y (1991), p. 326. Una interpretación opuesta, para la cual las exportaciones de pesos de plata formaban parte del comercio de mercancías, se encuentra en Schell (1996), p. 72. Otro autor acepta que las exportaciones de plata se utilizaban en parte para pagar intereses y dividendos de las inversiones extranjeras y provocaban, en efecto, escasez de numerario dentro del país, pese a lo cual las considera parte del comercio de mercancías. Ver Torres Gaytán (1990), pp. 44, 51, 65.

⁵⁴ Por lo pronto sólo disponemos de las estimaciones de Cerdá acerca del incremento de la oferta monetaria en el largo plazo. De acuerdo con sus datos, entre 1882 y 1900 el crecimiento de la moneda en metálico fue del 3,5 por 100 anual, en tanto la moneda fiduciaria creció anualmente un 21,5 por 100 en promedio. Ver Cerdá (1992), p. 16, y (1991), p. 326.

⁵⁵ Torres Gaytán (1990), cuadros en pp. 145 y 166.

a lo largo de todo el período; *b*) las exportaciones de monedas de plata se incluyen también en los movimientos de metálico, debido a que se sus trajeron al flujo monetario doméstico⁵⁶; *c*) por último, las exportaciones de lingotes de plata se consideran transferencias de metálico hasta 1905, pero a partir de este año se les suma al tráfico de mercancías debido a que la reforma monetaria prohibió su libre acuñación⁵⁷.

Para reconstruir el valor anual de las exportaciones conforme a estos criterios fue necesario reagrupar los rubros originales de las fuentes mexicanas para producir nuevas series que distingan entre exportaciones de mercancías y flujos de metálico. Para ello se utilizaron las estadísticas de exportación por producto, o aquellas que desglosan el rubro de «metales preciosos» en sus distintos componentes. Cuando no se dispuso de esta información (lo cual sucedió en diez de sesenta años), la reconstrucción tuvo que basarse enteramente en las cifras que aportan los socios principales, cuya consistencia fue puesta a prueba a partir de la comparación con las fuentes MX disponibles.

Otro tipo de dificultades se relaciona con los criterios de valoración empleados en las estadísticas de cada país. En el caso de México, la distorsión más notoria radica en que hasta 1905 el oro y la plata exportados en cualquiera de sus formas se valoraron a una tasa legal fija impuesta por el gobierno que no necesariamente coincidía con el precio de mercado de estos metales. Como el precio internacional de la plata se devaluó severamente a partir de los años setenta, el valor anual de las exportaciones de ese metal aparece inflado en las estadísticas mexicanas, en tanto el del oro acusa una subestimación a partir de 1894. Para hacer utilizables las cifras mexicanas, las

⁵⁶ Podría pensarse que la moneda de plata que se exportó después de la reforma monetaria lo hizo como mercancía, puesto que el gobierno prohibió su reimportación. Este supuesto sólo afectaría las series de exportación en tres años en que las salidas de moneda de plata fueron significativas: 1906 (con 12,6 millones de dólares), 1907 (con 5,6 millones) y 1912 (con 4,8 millones de dólares). Salvo en estos tres años, entre 1906 y 1929 las salidas de moneda argénteas fueron poco importantes, rebasando apenas cuatro millones de dólares en veintidós años de acuerdo a las fuentes MX. Si se atiende a las estadísticas EU, sin embargo, estas transferencias habrían tenido cierta importancia entre 1917 y 1921, con un promedio de tres millones de dólares en cada uno de esos años.

⁵⁷ Es probable que las series así obtenidas deban rectificarse a partir de cálculos más finos una vez que se haya resuelto la cuestión analítica central, y que se disponga de información suficiente para analizar las distintas variables que influyeron sobre la oferta monetaria a lo largo del período. A partir del criterio propuesto se obtendrán valores máximos de los flujos de metálico al exterior, que tienen, no obstante, la ventaja de ofrecer órdenes de magnitud, de los cuales puede descontarse el monto que exceda a las necesidades de la circulación monetaria interna.

exportaciones de oro y plata se convirtieron a su valor comercial, lo cual mejoró significativamente la comparabilidad de las series MX⁵⁸. El sistema de valoración adoptado por los distintos socios involucrados en el comercio con México también provoca discrepancias en la comparación de las diversas series. La razón es que mientras las fuentes MX y EU utilizan valores f.o.b., las estadísticas de GB, FR y DT capturan el valor c.i.f. de sus importaciones⁵⁹. Para hacer comparables las estadísticas de los socios europeos es preciso descontar el costo del transporte y otros invisibles con el fin de uniformar todas las series reduciéndolas a valores f.o.b. La estimación de estos costos es un ejercicio complejo que rebasa los propósitos de este artículo. Por el momento, a partir de algunas estimaciones disponibles se asume aquí que los costos invisibles de las exportaciones mexicanas de mercancías hacia Europa representaron el 15 por 100 de su valor c.i.f. hasta 1890, y el 10 por 100 a partir de entonces⁶⁰. Este porcentaje se descontó de las cifras c.i.f. provistas por cada uno de los socios europeos antes de compararlas con los valores f.o.b. de las exportaciones según las fuentes MX. Finalmente, el valor MX de las exportaciones fue registrado originalmente en pesos (en vez de la tasa legal usualmente adoptada para las importaciones). Los valores oficiales MX se han convertido a dólares a la tasa de cambio de mercado, al igual que los de cada uno de los socios comerciales de México (para los tipos de cambio utilizados, véase apéndice, p. 260).

Debido a las deficiencias que presentan las cifras MX del comercio de exportación, las series anuales de las exportaciones de mercancías dirigidas a cada uno de los principales socios europeos se han basado preferentemente en las estadísticas que ofrecen estos últimos. La reconstrucción de las exportaciones a Estados Unidos mereció un tratamiento distinto,

⁵⁸ Para ello fue necesario hacer uso de las cantidades de oro y plata contenidas en las exportaciones de minerales, mezclas, lingotes y moneda y multiplicarlas por el precio internacional de ambos metales. Este último se obtuvo de *Statistical Abstract*, núms. 32 (1910), 42 (1920), 48 (1926) y 52 (1930).

⁵⁹ C.i.f. = *cost insurance freight*, lo que significa que se incluye el costo del transporte y el seguro. Por otra parte, mientras que las fuentes EU y GB utilizan valores declarados de las importaciones, FR y DT emplean valores oficiales hasta 1920, revisados anualmente a partir de 1901. Las estadísticas MX recogen valores declarados, excepto para el oro y la plata, que, como se explicó ya, se valoraron a una tasa legal. Allen y Ely (1953), pp. 87, 94, 300, 370. Asimismo, League of Nations (1928), pp. 22-23.

⁶⁰ La Comisión Monetaria calculó el costo de transporte y seguros de las importaciones mexicanas en el 15 por 100 de su valor. Por otra parte, Simon ha calculado el costo promedio del transporte de las exportaciones de Estados Unidos entre el 14 y el 7 por 100 de su valor para el período 1870 a 1900. Se puede presumir que las exportaciones desde México impusieron costos ligeramente superiores a éstos a lo largo del período. Comisión Monetaria (1904), p. 146; Simon (1960), p. 650.

debido a la importancia que adquirió el comercio bilateral y a la progresiva concentración de las exportaciones mexicanas en ese país a lo largo del período. En este caso se utilizaron las fuentes oficiales de ambas procedencias para probar la confiabilidad y comparabilidad de las series, y se reagruparon los valores del comercio total para distinguir entre intercambio de mercancías y flujos de metálico. Las series finales de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos constituyen una combinación de las dos fuentes disponibles en la que se rectifican las distorsiones observadas en cada una de ellas y se obtienen valores que probablemente reflejan con mayor fidelidad los flujos reales ⁶¹.

De esta forma, se obtuvieron series de las exportaciones de mercancías a cada uno de los destinos principales. Al valor agregado de las exportaciones dirigidas a los cuatro socios se otorgó una participación de entre el 91 y el 98 por 100 del total hasta 1923 y del 83 al 89 por 100 a partir de entonces, conforme a las proporciones observadas en las fuentes MX disponibles ⁶². Con estas proporciones se reconstruyó el valor anual de las exportaciones mexicanas de mercancías, que se ilustra en el gráfico 3 (serie «mercancías SK») y se reproduce en el cuadro 2 (pp. 249-251). Con propósitos de comparación, el gráfico incluye también la serie de las exportaciones de «demás artículos» de acuerdo a las fuentes oficiales MX.

En cuanto a los flujos de dinero en especie, se construyó una nueva serie de los valores totales utilizando las fuentes de los principales destinatarios (EU y GB) para completar y rectificar las cifras MX disponibles. Estas últimas fueron depuradas para excluir los minerales y metales que no eran metálico, y fueron convertidas a su valor comercial en dólares. Las series anuales de las transferencias de metálico y de las exportaciones totales se presentan en el gráfico 4, que incluye tanto los valores oficiales de acuerdo a las fuentes MX como los resultantes de la reconstrucción.

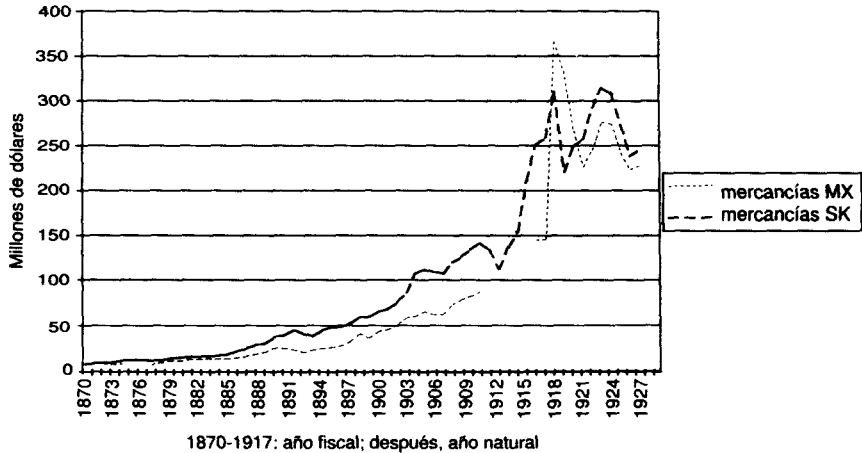
Los gráficos 3 y 4 permiten apreciar dos discrepancias fundamentales entre las series oficiales MX y las series SK que propone esta reconstrucción. La primera consiste en la persistente subestimación de las exportaciones de mercancías en las fuentes MX que comprende prácticamente todo el

⁶¹ Los criterios para la reconstrucción del comercio bilateral México-Estados Unidos se exponen con mayor detalle en Kuntz Ficker (2001), *passim*.

⁶² Al igual que en el caso de las importaciones, se dispone de pocas cifras para el comercio con Alemania antes de 1890 y después de 1913. En los años faltantes se estimó su participación en el total conforme a las fuentes MX, y se sumó este porcentaje al agregado a partir del cual se estimaron los valores totales.

GRÁFICO 3

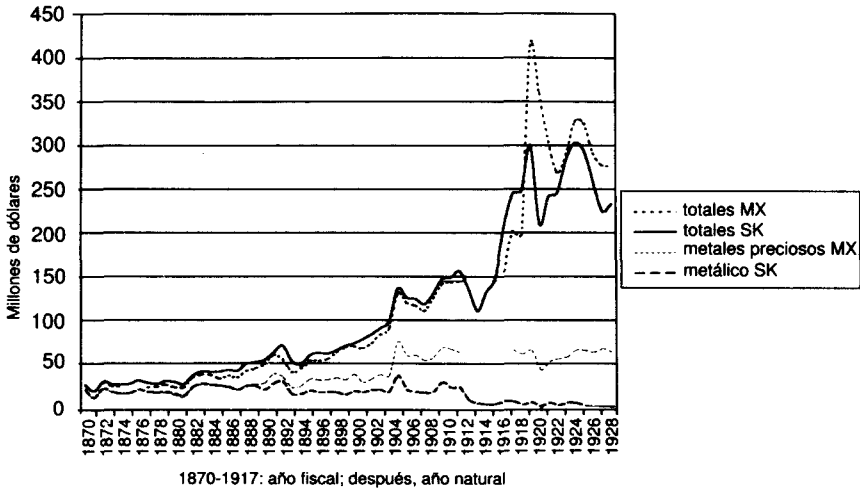
Exportaciones mexicanas de mercancías, 1870-1929
(valores nominales f.o.b.)



período (gráfico 3) ⁶³. La mayor parte de esta subestimación debe atribuirse al criterio por el cual una parte de las exportaciones de minerales se excluía del comercio de mercancías y se atribuía al de metales preciosos. Pero cierto grado de discrepancia persiste incluso si se comparan los valores totales de las exportaciones (mercancías más metálico, designados como «totales» en el gráfico 4). Ello sugiere que antes de la revolución las estadísticas mexicanas se vieron afectadas también por el subregistro, que en algunos años pudo deberse al contrabando (sobre todo en el caso de las exportaciones gravadas) y en otros a problemas de valoración. Analistas de la época consideran que los valores de algunas de las principales exportaciones, tal como fueron registrados por el gobierno, fueron subestimados en los años anteriores a la revolución y sobrestimados en la década de

⁶³ Con excepción de los años 1920 a 1922, en que las cifras MX son superiores a las de la reconstrucción, debido, en mi opinión, a una severa sobrestimación de las primeras que las hace poco confiables. De hecho, en estos años existen cifras contrastantes dentro de las propias fuentes mexicanas. Aquí se han utilizado las que proceden de la única fuente que contiene datos completos [Departamento... (1923?)], pero otra fuente de la misma procedencia registra cifras mucho menores (y probablemente más precisas) del comercio con Estados Unidos [Departamento (1924), p. 63].

GRÁFICO 4
Exportaciones mexicanas de metálico y totales, 1870-1929
(valores nominales f.o.b.)



MX: Elaborada a partir de las estadísticas oficiales de México.
 SK: Elaboración a partir de las fuentes oficiales de México y de sus principales socios comerciales.
 Para fuentes véase bibliografía.

1920⁶⁴. Esto explicaría en parte el que las cifras MX sean superiores a las de la reconstrucción en la última década del período.

El segundo ámbito de discrepancia se observa en las exportaciones de metálico («metales preciosos» en el caso de MX), ilustradas en el gráfico 4. Las fuentes mexicanas registran valores consistentemente superiores a partir de los años noventa debido a la inclusión de productos minerales que no eran dinero en especie. La consecuencia de ello es ocultar el monto de metálico transferido al exterior para el pago de importaciones, deudas, intereses y dividendos, así como la dinámica de esas transferencias a lo largo del tiempo. Lo que las cifras MX indican es una tendencia al incremento progresivo de las exportaciones de metales preciosos entre 1870

⁶⁴ Ver Sherwell (1929), pp. 30-32. El autor refiere «una discrepancia entre los valores de mercado y los valores oficiales dados por el gobierno mexicano» a diversos productos agrícolas y minerales, y continúa: «En 1910 había una clara subvaluación, mientras que en 1926 ocurría lo contrario». Sherwell no explica, sin embargo, las razones de esa discrepancia.

y 1918 (su valor en dólares pasó de 21 millones en el primer año a 67 millones en el último) y una estabilización en la última década. La nueva serie (metálico SK) muestra, en cambio, que los movimientos de metálico se mantuvieron notablemente constantes entre 1870 y 1912, para disminuir progresivamente a partir de entonces⁶⁵. Pero esta serie sugiere también los motivos de estas transferencias. Así, el flujo tradicional destinado a cubrir el saldo de las importaciones se vio por primera vez incrementado en la década de los ochenta por la reanudación del pago del servicio de la deuda pública externa⁶⁶. En 1892 las transferencias de metálico alcanzaron un pico histórico de 32 millones de dólares como consecuencia de la crisis agrícola y económica del país, pero se redujeron a 19 millones en promedio entre 1893 y 1904, gracias al crecimiento consistente de las exportaciones de mercancías que permitió reducir el déficit en la balanza comercial. Estos flujos, entonces, representaron sobre todo remesas para el pago de deudas, intereses y dividendos a los acreedores e inversionistas extranjeros⁶⁷. Un nuevo pico se alcanzó en 1905 con 50 millones de dólares, de los cuales 30 millones se utilizaron para adquirir el oro requerido para la Reforma Monetaria, tras de lo cual las exportaciones de metálico volvieron al nivel de 19 millones de dólares anuales en promedio⁶⁸. El inicio de la revolución provocó una salida extraordinaria de metálico en los primeros años (unos 25 millones de dólares anuales entre 1910 y 1912), en parte por la fuga de capitales ante la inestabilidad política. Posteriormente se suspendió el servicio de la deuda pública y se redujeron sustancialmente las remesas privadas al exterior, por lo que las exportaciones de metálico cayeron por debajo de diez millones de dólares anuales a partir de 1913 (véase cuadro 2, p. 249-251).

Una vez que se asume que las transferencias de metálico no son parte del tráfico mercantil, resulta claro que para estudiar el desempeño del sector exportador es preciso concentrarse en las exportaciones de mercancías (gráfico 3 y cuadro 2). Éstas crecieron lentamente hasta 1885, y en esta fecha iniciaron una tendencia ascendente que, salvo algunos tropiezos transitorios (1893-1994, 1908), habría de prolongarse hasta 1912.

⁶⁵ Si se asumen los criterios propuestos aquí, las exportaciones de metálico promediaron 22,7 millones de dólares ($s = 4,8$) entre 1870 y 1912; 6,1 millones ($s = 2,2$) entre 1913 y 1920, y 2,5 millones de dólares ($s = 2,2$) en los últimos años. Para 1927, las remesas de metálico al extranjero prácticamente habían desaparecido. Para los valores anuales véase cuadro 2, columna (f), pp. 249-251.

⁶⁶ Acerca del monto de recursos destinados al pago de la deuda ver Carmagnani (1994), apéndice 2.

⁶⁷ Torres Gaytán (1990), pp. 65, 82.

⁶⁸ Rosenzweig (1985), pp. 643.

En este período de veintisiete años las ventas de mercancías al exterior crecieron a una tasa media del 8,4 por 100 por año, un desempeño sobresaliente desde cualquier punto de vista. Por otra parte, las nuevas series de exportación abren la puerta a una reconsideración del impacto de la guerra civil sobre el sector externo, pues pese a un tropiezo transitorio entre 1913 y 1915, éste se vio favorecido tanto por la localización de los enclaves exportadores como por el auge de la demanda (y los precios) de bienes estratégicos en la coyuntura de la Primera Guerra Mundial. A la luz de las nuevas cifras, las interpretaciones que perciben un paralelismo entre la crisis revolucionaria y el desempeño de la economía mexicana deben ser matizadas en lo referente al sector exportador en varios sentidos. Por un lado, la caída de las exportaciones no fue tan profunda como las estadísticas mexicanas hacían pensar; por el otro, la recuperación fue tan rápida que hace dudar de una afectación severa a la planta productiva⁶⁹.

En cambio, fue a partir de mediados de los años 1920 cuando el sector exportador mexicano empezó a perder el dinamismo que había alcanzado en el período anterior. De hecho, el valor de las exportaciones decreció en un 2,4 por 100 como promedio anual durante la década posrevolucionaria. Pese a todo, el impulso dado al sector exportador durante el porfiriato alcanzó para que, en el largo plazo, las ventas de mercancías en el exterior crecieran a una tasa del 6,2 por 100 por año entre 1870 y 1929. En términos *per capita*, las exportaciones de mercancías pasaron de menos de un dólar en el año inicial a 14 dólares en el final, un incremento dramático que representó una convergencia significativa con otros países latinoamericanos⁷⁰.

IV. LA BALANZA COMERCIAL

Antes de intentar reconstruir la balanza comercial de México durante estos años es conveniente dedicar algunos comentarios adicionales a las dificultades que ofrece la contabilidad de las exportaciones mexicanas de oro y plata en lingotes y moneda, pues el asunto ha sido objeto de discusión. Hemos dicho ya que en las estadísticas comerciales es frecuente separar

⁶⁹ Ciertamente, en ambos fenómenos influyó de manera determinante el auge de la demanda y los precios en la coyuntura de la Primera Guerra Mundial. Acerca del *boom* exportador de la revolución véase Kuntz Ficker (manuscrito inédito), disponible a solicitud de los interesados.

⁷⁰ Para las tasas de crecimiento y los valores *per capita* de las exportaciones véase cuadro 1 (p. 246).

el comercio de mercancías de los movimientos de dinero en especie, que no se consideran parte del tráfico mercantil⁷¹. Sin embargo, no hay criterios definidos acerca de cómo deben computarse estos flujos en el caso de países productores de metales preciosos⁷². En la escasa bibliografía que existe sobre el comercio exterior de México en el siglo XIX, la práctica usual ha sido considerar todas las exportaciones de oro y plata (con amplio predominio de la última) en la misma categoría que las exportaciones de mercancías. La derivación lógica de este procedimiento ha sido concluir que la balanza comercial mexicana fue superavitaria al menos a partir de 1889⁷³. Lo cierto es que, salvo contadas excepciones, durante la mayor parte del siglo XIX y hasta la década de 1900 México no estuvo en condiciones de pagar por sus importaciones con la venta de mercancías en el exterior, y las transferencias de oro y plata sirvieron en parte al propósito de compensar el déficit persistente en la balanza comercial⁷⁴. Otra parte se utilizó para pagar el servicio de la deuda, y otra más como intereses y dividendos de las inversiones extranjeras en el país⁷⁵. En etapas de inestabilidad política o incertidumbre económica las remesas de particulares al exterior incrementaron las salidas de metálico, como sucedió claramente al inicio de la década de 1910⁷⁶. En estos conceptos, las exportaciones de metálico representaron partidas invisibles de la cuenta corriente o movimientos de capital, mas no componentes de la balanza comercial.

A partir de las hipótesis que han guiado la reconstrucción y reagrupación de las series del comercio exterior mexicano, en las siguientes páginas se propone una nueva estimación de la balanza del comercio visible (gráfico 5) y otra para la balanza del comercio total (comercio visible más invisibles) (gráfico 6). Para esta última se ha considerado

⁷¹ Las estadísticas británicas consideran las transacciones de metálico «como de capital (*as of capital nature*) y no como parte del flujo del comercio corriente de mercancías». Maizels (1952), p. 18. Para las definiciones comúnmente aceptadas ver Cohen (1969), capítulo 1.

⁷² Foreman-Peck explica, por ejemplo: «El oro y la plata eran los medios últimos para resolver los desequilibrios de las exportaciones y las importaciones entre los países, pero el oro también era una importante mercancía de exportación para Estados Unidos». Foreman-Peck (1995), p. 26.

⁷³ Rosenzweig (1985), pp. 641-642; Torres Gaytán (1990), pp. 79-80.

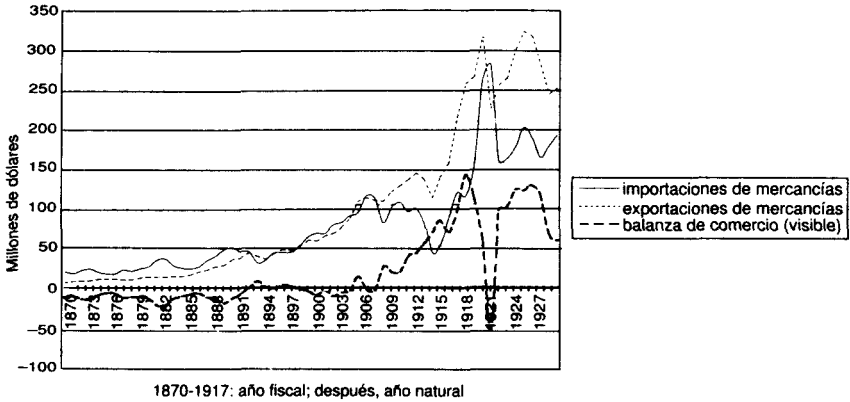
⁷⁴ «Otro punto debe tenerse en mente al considerar el incremento aparente en favor de México en el balance del comercio: esto es, que una gran proporción de las exportaciones efectivas a los Estados Unidos en la forma de oro y plata en lingotes y moneda lo son en pago por importaciones». US Department of Commerce... (1904), p. 110.

⁷⁵ Cerdá (1992), pp. 15-16; Torres Gaytán (1990), p. 65.

⁷⁶ En sus informes al Congreso, tanto Victoriano Huerta como Venustiano Carranza se refieren a la «emigración» de gran parte de la moneda de oro y plata en los primeros años de la revolución. *Los Presidentes* (1966), pp. 91, 261.

GRÁFICO 5

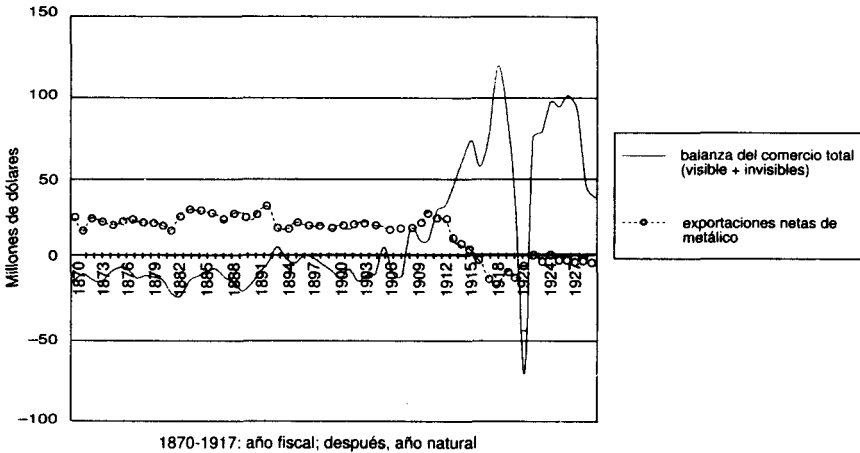
Balanza del comercio de mercancías (visible), 1870-1929
(valores nominales)



FUENTES: Estadísticas oficiales de México y de sus principales socios comerciales. Para fuentes, véase bibliografía.

GRÁFICO 6

Balanza del comercio (total) y exportaciones netas de metálico, 1870-1929
(valores nominales)



FUENTES: Estadísticas oficiales de México y de sus principales socios comerciales. Para fuentes, véase bibliografía.

el costo de transportes y seguros como una compra de servicios al exterior, y se ha estimado su valor en una proporción decreciente que representó el 15 por 100 del valor de las importaciones entre 1870 y 1884, el 12 por 100 entre 1885 y 1890, y el 10 por 100 a partir de entonces. Asimismo, en el gráfico 6 se ofrece una estimación de las exportaciones netas de metálico. Las series completas se reproducen en el cuadro 2 al final de esta sección.

La balanza comercial mexicana registró severos déficit en las dos primeras décadas del período. Sin contar los pagos de invisibles al exterior, el déficit promedió el 52 por 100 del valor de las importaciones en los años setenta y el 42 por 100 en la década sucesiva, pero representó el 67 y el 56 por 100 de las importaciones, respectivamente, si se considera el comercio total [para el monto anual del déficit ver columnas (c) y (e) del cuadro 2]. Esta situación mejoró sustancialmente a partir de la década de 1890: la balanza del comercio total arrojó un déficit promedio del 10 por 100 del valor de las importaciones en los dos decenios siguientes, y de hecho registró modestos superávit en el último lustro de 1900. No obstante, debe tenerse en cuenta que una fracción sustancial de las importaciones se pagó con inversiones extranjeras, lo que en los hechos aligeró el peso del déficit externo. El secretario de Hacienda, Limantour, explicaba con su agudeza habitual cómo obtenía el país los recursos para pagar el saldo de su comercio y el de otros servicios obtenidos del exterior:

... [C]on respecto a la aparente insuficiencia de nuestras exportaciones para cubrir el valor de nuestras importaciones más los pagos que tienen que hacerse en el exterior por el servicio de las deudas... y el interés y dividendos de muchas empresas establecidas en este país con capital extranjero... [S]i por balanza del comercio se entiende meramente los envíos y la recepción de mercancías, no puede haber duda de que nuestra balanza es insatisfactoria, pero si se entiende la entrada y salida de valores de toda clase, incluyendo los que proporciona el uso del crédito internacional, México no debe temer... pues sin duda la inversión de capital, que fluye hacia acá desde todos lados para desarrollar los recursos naturales y crear nuevas fuentes de producción, siempre nos permitirá saldar con facilidad nuestro endeudamiento con los países extranjeros»⁷⁷.

Aunque el optimismo de Limantour se toparía unos años más tarde con la avalancha revolucionaria, otros factores actuarían para producir una balanza comercial consistentemente superavitaria desde 1908 y hasta el

⁷⁷ Citado en US Department of Commerce... (1905), pp. 501-502.

final del período, con saldos favorables que rebasaron el 75 por 100 del valor de las importaciones en la década de 1910 y se acercaron al 50 por 100 en los años de 1920. La única excepción a esta tendencia se presentó en 1921, cuando las importaciones mostraron por segundo año consecutivo máximos históricos, resultantes de la demanda de equipo y de alimentos en un año de malas cosechas, pero las exportaciones descendieron abruptamente como consecuencia de la crisis posbélica y de la caída en la demanda internacional. El cuadro 1 ofrece algunos indicadores más precisos de esta evolución.

El cuadro permite observar tanto el desempeño de largo plazo del sector externo como los ciclos por los que atravesó. El comercio exterior de México creció a ritmos aceptables en las cinco décadas de 1870 a 1919, lo cual se reflejó en un aumento significativo de los valores *per capita*. Contra lo que podría pensarse, este paso fue menos afectado por la contienda armada de 1910-1917 que por las circunstancias adversas de la década de 1920, entre las que se encuentran la recesión internacional de 1921, el descenso en los precios de los productos minerales y el fin del primer auge petrolero. En conjunto, estos factores generaron altibajos en el desempeño de las exportaciones, disminuyeron la capacidad para importar e iniciaron un declive que se adelantó en algunos años al colapso del comercio internacional en 1929.

Por otra parte, como se observa también en el cuadro 1, la tendencia deficitaria de la balanza comercial se revirtió gracias a un crecimiento extraordinario de las exportaciones de mercancías, siempre superior al ritmo en que se incrementaron las importaciones (y a veces a más del doble de éste). Ello sugiere que el desarrollo del sector exportador se realizó en buena medida a partir de una explotación más eficiente de los recursos disponibles y que el componente importado de las exportaciones se mantuvo dentro de límites moderados. Como la importación de capitales y tecnología requeridos para el desarrollo del sector exportador no comprometió una porción abrumadora de los recursos obtenidos de la venta de mercancías en el exterior, una parte de éstos pudo haberse utilizado para la ampliación de la capacidad productiva orientada al mercado interno⁷⁸. Aunque el espacio no permite por ahora ahondar en esta dimensión del proceso, las tendencias descritas

⁷⁸ Naturalmente, la «parte» disponible para su uso doméstico dependía del valor de retorno de las exportaciones, presumiblemente menor en sectores controlados por capital extranjero. En un artículo de reciente publicación, Edward Beatty sostiene que los ingresos crecientes derivados de las exportaciones jugaron un papel crucial en el financiamiento de un incipiente proceso de industrialización sustitutiva intensivo de bienes importados. Beatty (2000), p. 418 y *passim*.

CUADRO 1

Indicadores de la evolución del comercio exterior, 1870-1929
(comercio de mercancías)

Períodos	Tasas de crecimiento anual		Años	Valores per capita (dólares)	
	Importaciones	Exportaciones		Importaciones	Exportaciones
1870-1879	1,8	6,6	1870	2,2	0,7
1880-1889	5,9	7,4	1895	3,4	3,3
1890-1899	2,5	5,2	1900	4,8	4,1
1900-1909	4,0	7,5	1910	6,8	8,1
1910-1919	3,4	7,5	1921	18,6	15,0
1920-1929	-3,0	-2,4	1929 *	11,1	14,4
1870-1909	4,1	7,5			
1910-1929	2,9	3,4			
1870-1929	3,8	6,2			

* Dato de población correspondiente a 1930.

FUENTE: Para los valores anuales del comercio cfr. cuadro 2, columnas (a) y (b). Datos de población tomados de *Estadísticas Históricas* (1985), vol. I, p. 9.

podrían contribuir a una revaloración del papel del sector externo en el crecimiento económico de México durante el período ⁷⁹.

El gráfico 6 contiene también una serie de los valores anuales de las exportaciones netas de metálico, mientras que el cuadro 2 ofrece datos anuales tanto de las exportaciones netas como de las totales [columnas (g) y (f), respectivamente]. El énfasis en las transferencias *netas* busca llamar la atención sobre un hecho poco reconocido en la literatura: pese al papel de México como exportador de metales preciosos, en algunos momentos el país requirió importar sumas cuantiosas de dinero, lo cual disminuyó el monto de los flujos netos al exterior. Esto sucedió por primera vez alrededor de 1905, cuando el gobierno mexicano adquirió oro del mercado internacional para apoyar la reforma monetaria que lo sujetaría a ese patrón de cambio ⁸⁰. Entre 1916 y 1921 el país se vio por segunda ocasión en

⁷⁹ Una versión modernizada de la visión convencional de que el sector exportador arrojó pocos beneficios al crecimiento económico del país es Catao (1992). Una interpretación distinta, según la cual el impacto del sector exportador sobre el resto de la economía se vio limitado más por su modesto crecimiento de largo plazo que por sus características intrínsecas es sustentada en Bulmer-Thomas (1996), pp. 60-70 y nota 45.

⁸⁰ Entre 1905 y 1906 se importó oro por un monto total de 30 millones de dólares, la mayor parte a través de Estados Unidos. US Department of Commerce, núm. 30, (1907), p. 268.

la necesidad de importar gruesas cantidades de oro (y en mucha menor medida de plata), primero para estabilizar la moneda y regresar al patrón oro tras la crisis del sistema monetario provocada por la revolución, y luego para aliviar la severa escasez de medios de pago que, a juzgar por el monto de las importaciones de metálico, se prolongó por varios años⁸¹. De hecho, a partir de 1916 y hasta el final del período, México se convirtió en un importador neto de metálico, como se observa en la gráfica y de forma más precisa en el cuadro 2 [columna (g)]⁸².

Como se ha dicho ya, una parte de las exportaciones netas de metálico se utilizó para el pago de importaciones. A ese mismo propósito contribuyeron los flujos de inversión extranjera, algunos de los cuales se adivinan en los picos que registró el déficit comercial [columna (e) en el cuadro 2] en 1881 y en 1889, esta última vez pese al aumento considerable que habían experimentado las exportaciones de mercancías [columna (b)]. Una vez que las exportaciones crecieron lo suficiente para soportar el peso de las importaciones, las transferencias de metálico se destinaron en mayor medida al pago de deudas, intereses y dividendos, y otras remisiones de particulares al extranjero. Desafortunadamente, con los datos de que se dispone hasta el momento no es posible contabilizar el monto anual de los recursos públicos y privados comprometidos en pagos al exterior. Como tampoco conocemos qué parte de estos pagos pudo cubrirse con inversiones extranjeras, es claro que las exportaciones netas de metálico no agotan esas transacciones ni ofrecen una medida exacta del déficit por cuenta corriente. Ofrecen, sin embargo, una primera aproximación a las transferencias anuales de recursos que desde México se hicieron con el propósito de saldar ese déficit, lo que nos coloca en una mejor perspectiva para analizar la posición internacional del país e intentar un primer acercamiento al estudio de la balanza de pagos⁸³.

Finalmente, las nuevas series del comercio exterior mexicano se reproducen en el cuadro 2.

⁸¹ El mejor estudio sobre el tema publicado hasta hoy es el de Cárdenas y Manns (1992), pp. 447-470. Sobre los problemas monetarios durante la revolución véase también Torres Gaytán (1990), capítulo IX.

⁸² Entre 1916 y 1921 se importaron 104 millones de dólares en monedas de oro y (en una proporción mucho menor) plata, sobre todo de Estados Unidos. United States Treasury Department (1893-1930), *passim*.

⁸³ Luis Cerdá excluye correctamente las remisiones de metálico de la balanza de comercio, pero se equivoca al considerarlas en su totalidad como pertenecientes a la cuenta de capital, lo que lo lleva a pensar que la suma de estas remisiones y el saldo comercial representa el saldo de la balanza de pagos. Cerdá (1992), pp. 16-17, cuadro 1 y gráfica 14.

CUADRO 2
 La balanza comercial de México, 1870-1929
 Valores nominales (millones de dólares)

Año *	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)
	Importaciones de mercancías	Exportaciones de mercancías	Balanza de comercio (visible)	Fletes y seguros (invisibles)	Balanza del comercio total (visible + invisible)	Exportaciones totales de metálico	Exportaciones netas de metálico **
1870.....	19,7	6,4	-13,3	3,0	-16,2	23,8	23,8
1871.....	17,8	7,8	-10,0	2,7	-12,7	15,0	15,0
1872.....	21,6	8,3	-13,2	3,2	-16,5	25,6	25,6
1873.....	23,2	8,7	-14,5	3,5	-18,0	22,0	21,9
1874.....	19,5	10,5	-9,0	2,9	-11,9	19,6	19,6
1875.....	17,2	10,9	-6,3	2,6	-8,8	19,9	19,9
1876.....	17,2	10,9	-6,3	2,6	-8,9	23,8	23,8
1877.....	22,3	10,2	-12,0	3,3	-15,4	21,7	21,7
1878.....	20,6	10,0	-10,6	3,1	-13,7	20,7	20,7
1879.....	23,5	12,1	-11,4	3,5	-14,9	21,4	21,4
1880.....	26,0	13,4	-12,6	3,9	-16,5	19,1	19,1
1881.....	34,2	13,5	-20,8	5,1	-25,9	16,2	16,2
1882.....	35,5	13,5	-22,0	5,3	-27,4	26,1	26,0
1883.....	27,5	14,3	-13,2	4,1	-17,3	29,9	29,6
1884.....	24,6	14,4	-10,2	3,7	-13,9	28,9	28,9
1885.....	23,4	15,8	-7,6	3,5	-11,2	28,0	27,9
1886.....	25,5	19,3	-6,2	3,1	-9,3	26,6	26,3
1887.....	33,1	22,0	-11,1	4,0	-15,1	22,6	22,3
1888.....	38,3	25,8	-12,6	4,6	-17,2	27,1	26,9
1889.....	46,1	27,3	-18,8	5,5	-24,3	27,7	27,5
1890.....	48,4	34,7	-13,7	5,8	-19,5	22,7	22,5

CUADRO 2 (Cont.)

Año *	(a)	(b)	Balanza de comercio (visible)	Fletes y seguros (invisibles)	Balanza del comercio total (visible + invisible)	Exportaciones totales de metálico	Exportaciones netas de metálico **
	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)
1891.....	43,7	36,3	-7,5	4,4	-11,8	29,6	29,4
1892.....	43,3	42,6	-0,7	4,3	-5,0	31,8	31,4
1893.....	30,3	38,1	7,8	3,0	4,8	17,8	17,1
1894.....	34,2	34,8	0,7	3,4	-2,7	17,3	16,7
1895.....	42,5	41,3	-1,2	4,3	-5,5	21,2	20,9
1896.....	42,5	45,8	3,3	4,3	-1,0	19,3	19,2
1897.....	43,0	44,9	1,9	4,3	-2,4	19,5	18,3
1898.....	50,6	49,2	-1,4	5,1	-6,4	19,3	19,2
1899.....	61,7	57,3	-4,4	6,2	-10,5	16,4	16,4
1900.....	65,3	56,2	-9,1	6,5	-15,6	20,4	19,3
1901.....	65,3	62,3	-3,1	6,5	-9,6	19,0	16,4
1902.....	75,6	65,5	-10,2	7,6	-17,7	21,8	20,7
1903.....	78,4	72,6	-5,8	7,8	-13,7	21,8	21,1
1904.....	86,6	83,1	-3,6	8,7	-12,2	19,6	18,7
1905.....	90,2	104,0	13,8	9,0	4,8	37,7	17,8
1906.....	110,8	108,4	-2,4	11,1	-13,5	22,1	11,8
1907.....	108,0	105,5	-2,5	10,8	-13,3	19,5	17,5
1908.....	78,1	104,2	26,1	7,8	18,3	18,2	17,5
1909.....	96,8	115,9	19,1	9,7	9,4	19,1	18,1
1910.....	102,8	122,5	19,7	10,3	9,4	30,0	29,7
1911.....	91,6	130,0	38,4	9,2	29,3	24,2	24,0
1912.....	95,9	137,9	42,0	9,6	32,4	23,9	23,8
1913.....	76,3	130,3	54,0	7,6	46,4	9,7	8,2

CUADRO 2 (Cont.)

Año *	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)
	Importaciones de mercancías	Exportaciones de mercancías	Balanza de comercio (visible)	Fletes y seguros (invisibles)	Balanza del comercio total (visible + invisible)	Exportaciones totales de metálico	Exportaciones netas de metálico **
1914.....	41,5	108,0	66,5	4,1	62,3	5,9	5,6
1915.....	52,3	132,8	80,5	5,2	75,3	4,4	2,8
1916.....	82,7	148,8	66,1	8,3	57,8	4,3	-2,3
1917.....	114,3	204,6	90,3	11,4	78,9	7,6	-17,2
1918.....	109,9	244,9	135,0	11,0	124,1	7,4	-21,9
1919.....	143,7	252,8	109,1	14,4	94,7	3,1	-9,2
1920.....	247,8	303,4	55,6	24,8	30,8	6,3	-15,1
1921.....	266,5	214,4	-52,1	26,6	-78,7	1,8	-7,4
1922.....	150,9	243,0	92,1	15,1	77,0	5,5	-1,6
1923.....	154,9	251,0	96,1	15,5	80,6	2,3	-4,1
1924.....	168,3	285,4	117,0	16,8	100,2	5,4	-0,5
1925.....	191,3	307,1	115,8	19,1	96,7	4,9	-5,7
1926.....	179,1	301,1	122,1	17,9	104,2	1,4	-6,1
1927.....	155,6	266,2	110,5	15,6	95,0	0,5	-7,8
1928.....	169,5	231,5	61,9	17,0	45,0	0,2	-5,2
1929.....	183,3	238,9	55,7	18,3	37,4	0,1	-8,7

* Año fiscal hasta 1917; después, año natural.

** Exportaciones menos importaciones.

FUENTE: Estadísticas oficiales de México y de sus principales socios comerciales. Para fuentes, véase bibliografía.

CONCLUSIONES

La reconstrucción de las series oficiales del comercio exterior de México a partir de las cifras que ofrecen sus principales socios comerciales ha permitido, en primer lugar, una evaluación de la consistencia, confiabilidad y comparabilidad de las estadísticas mexicanas disponibles. En términos generales, se pueden distinguir tres etapas en el registro oficial del comercio exterior mexicano. La primera, perteneciente a la era preestadística, se caracteriza por una compilación irregular de los flujos comerciales, por la ausencia de criterios definidos y consistentemente aplicados en la valoración del comercio y por un grado importante de subestimación de los valores totales, debido fundamentalmente al contrabando. La consolidación del régimen porfirista hizo posible un mayor control sobre el territorio, mejoró la capacidad administrativa del Estado y permitió establecer criterios uniformes para el registro de los flujos comerciales. Estos factores, aunados a una progresiva liberalización de las barreras impuestas al comercio exterior y a una mejora sustancial en la infraestructura del transporte terrestre, contribuyeron a disminuir el contrabando hasta hacerlo insignificante. Entre 1892 y 1912 las estadísticas mexicanas poseen un alto grado de consistencia y confiabilidad, que, particularmente en el caso de las importaciones, las hace susceptibles de utilización para el análisis histórico. Aunque las estadísticas de exportación se ven favorecidas también por los factores mencionados, los criterios de agrupación y deficiencias en las valoraciones afectan negativamente la comparabilidad y utilidad analítica de estas series tal y como se presentan en las fuentes oficiales. Por otra parte, la ruptura del orden político y la reaparición del contrabando incidieron negativamente sobre el registro de los flujos comerciales durante el decenio de 1910. Las deficiencias en las fuentes oficiales se extienden hasta los primeros años de 1920, pues aunque la publicación de las cuentas comerciales se regularizó rápidamente, los criterios y valoraciones adoptados entonces son dudosos y poco consistentes. En el último lustro del período las cifras oficiales mexicanas recobran cierta consistencia, aunque su comparabilidad es afectada por la adopción de un nuevo sistema de clasificación del comercio a nivel internacional (la clasificación de Bruselas), al cual México se adhirió con cierto retraso.

En segundo lugar, el ejercicio de reconstrucción que aquí se presenta ha permitido llenar las brechas de información existentes en las fuentes oficiales y rectificar los valores totales que emergen de éstas. Por primera vez se dispone de valores anuales del comercio para el período 1870-1892

y para la década de 1910, y por primera vez es posible distinguir entre el intercambio de mercancías y las transferencias de metálico. Y, lo que es quizá más importante, las series propuestas han sido elaboradas a partir de criterios explícitos, que son susceptibles de verificación. Es posible, entonces, que sean rectificadas a medida que mejore nuestro conocimiento de los patrones del comercio internacional de México, que se afinen los criterios de agrupación, o que se disponga de fuentes más completas y precisas sobre el intercambio bilateral con los socios principales.

Las series así reconstruidas han permitido una primera aproximación a la evolución del comercio exterior y de la balanza comercial de México en el largo plazo. De ella emerge una idea más precisa del ritmo, los ciclos y las dimensiones de la apertura más significativa del país al comercio internacional hasta épocas recientes, a partir de la cual será posible reevaluar el papel del sector externo en el desarrollo económico de México en la etapa del capitalismo liberal. Un análisis somero de esta evolución ha permitido sugerir que, partiendo de niveles extremadamente modestos en los años setenta, el despegue del sector exportador característico de esta etapa tuvo lugar en la década de 1880, auspiciado por una importante inyección de recursos en la construcción de infraestructura y en el desarrollo de las actividades mineras. Las crisis internacionales de 1893 y 1907 (que coincidieron con crisis económicas internas de diversa magnitud) impusieron un freno o retroceso transitorio a la tendencia ascendente, pero fuera de estos altibajos el crecimiento exportador prosiguió con pocos sobresaltos durante prácticamente toda la década de 1910. A lo largo de este proceso, las importaciones crecieron también de manera consistente, aunque a un ritmo mucho menor. En consecuencia, México disfrutó de una balanza comercial favorable desde fines del decenio de 1900 hasta la crisis de 1929. Las exportaciones de metálico, que en las primeras décadas contribuyeron a saldar el déficit comercial, se destinaron en medida creciente al pago de invisibles de la cuenta corriente, aunque en épocas de inestabilidad representaron también fugas de capital. Las condiciones creadas por la revolución, como la suspensión de pagos al exterior y la escasez de metálico para la circulación interna, redujeron drásticamente esas transferencias y, entre 1916 y 1929, convirtieron a México en un importador neto de metálico.

La guerra civil que tuvo lugar entre 1910 y 1917 afectó de manera desigual a las dos dimensiones del comercio. Dañó en mucha mayor medida a las importaciones, debido a la fractura del mercado interno, a la interrupción transitoria de muchas actividades productivas y al desvío de los recursos derivados del comercio a las necesidades de la lucha armada. Las cifras

extraordinarias que alcanzaron las importaciones en 1920 y 1921 indican en parte las dimensiones que alcanzaron las pérdidas en el *stock* de capital fijo durante los años de guerra. En cambio, las exportaciones vivieron un auge durante la década de 1910, al que contribuyeron tanto la localización de las actividades exportadoras como los altos precios internacionales en la coyuntura de la guerra mundial. En 1921 la balanza comercial de México se vio nuevamente afectada por la confluencia de una crisis internacional con una crisis interna, aunque la restricción de las importaciones permitió recuperar rápidamente el saldo favorable en los siguientes años. Finalmente, las nuevas series sugieren un desempeño desigual del sector exportador en los años veinte, como consecuencia de los factores políticos e institucionales que afectaron la relación con los grupos exportadores (latifundistas, inversionistas extranjeros), del agotamiento del primer *boom* petrolero y de los cambios en la demanda internacional. En el balance, la ruptura revolucionaria que marcaría la originalidad de la experiencia mexicana en el contexto latinoamericano aparece matizada por ciertas líneas de continuidad: a la postre, fue el colapso del comercio internacional en 1929 y no la revolución lo que puso fin a la primera era del capitalismo liberal en México ⁸⁴.

BIBLIOGRAFÍA

Fuentes primarias

1. México

Publicadas por la SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO:

- (1913, 1914, 1921, 1922): *Anuario de estadística fiscal 1911-1912, 1912-1913, 1918, 1919*, México.
- (1920-1928): *Anuario del comercio exterior y navegación*, México.
- (1891), *Boletín Comercial de la Secretaría de Hacienda... de los Estados Unidos Mexicanos*, México.
- (1895-1911): *Boletín de estadística fiscal*, números correspondientes a los años fiscales 1893-1894 a 1910-1911, México.
- (1917-1918): *Boletín de estadística fiscal*, tt. I-IV, México.
- (1901): *Comercio exterior y navegación. Año fiscal de 1898-1899*, núm. 215, México.
- (1902): *Comercio exterior y navegación. Año fiscal de 1899-1900*, núm. 225a, México.

⁸⁴ Como bien dice Alan Knight: «Puede argumentarse que en México —como en otras economías “periféricas”— los síntomas de la depresión precedieron en hasta tres años a 1929; pero el fracaso del *desarrollo hacia fuera* no puede llevarse tan lejos como la Revolución». Knight (1990), p. 648, nota 1366.

- (1892): *Importaciones 1889 a 1890. Primer semestre-segundo semestre-año fiscal. Noticias formadas bajo la dirección de Javier Stávoli*, México.
- (1879 y 1880): *Memoria de Hacienda y Crédito Público, 1877-1878 y 1878-1879*, México.
- (1880): *Noticia de la importación y exportación de mercancías en los años fiscales de 1872 a 1873, 1873 a 1874 y 1874 a 1875, formada bajo la dirección de José M.^a Garmendia*, México.
- (1878-1893): *Noticia de la exportación de mercancías de la República Mexicana*, México.
- (1879): *Noticia pormenorizada del costo que tienen las mercancías extranjeras que se importan por el puerto de Veracruz*, México.
- (1888): *Noticias de las mercancías importadas en los dos primeros semestres de los años fiscales de 1884 a 1885 y 1885 a 1886. Formadas bajo la dirección de J. Stávoli*, México.

Publicadas por otras agencias del gobierno:

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (1937): *México exportador*, México.

COMISIÓN MONETARIA (1904), *Actas de las juntas generales y documentos a ellas anexos*, México.

DEPARTAMENTO DE LA ESTADÍSTICA NACIONAL (1923): *Anuario estadístico. Comercio exterior y navegación. Años 1920, 1921 y 1922*, México.

— (1926-1930): *Anuario estadístico. Comercio exterior y navegación. Años de 1925 a 1928*, México.

— (1932): *Anuario de 1930*, México.

— (1924): *Boletín del Departamento de la Estadística Nacional*, núms. 9-11, México.

DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA (1939): *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos*, México.

FERROCARRILES NACIONALES DE MÉXICO (1932): *México Económico, 1928-1930*, México.

MINISTERIO DE FOMENTO (1893-1897): *Anuario estadístico de la República Mexicana*, México.

— (1889): *Boletín semestral de la estadística de la República Mexicana, a cargo del Dr. Antonio Peñafiel*, núm. 4, México.

— (1889-1892): *Boletín Semestral de la Dirección General de Estadística*, México.

2. Los socios comerciales

Alemania

Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands, herausgegeben vom Statistischen Reichsamt (1925-1930), Berlin, Reimar Hobbing.

Statistik des Deutschen Reichs: Auswärtiger Handel deutschen Zollgebiets im Jahre..., herausgegeben vom Kaiserlichen Statistischen Amt (1891-1912), Berlin, Buttkammer und Mühlbrecht.

Estados Unidos

Historical Statistics of the United States. Colonial Times to 1970 (1989), part 2, Nueva York, Kraus International Publications.

- Statistical Abstract of the United States* (1888-1943), Washington, Government Printing Office.
- UNITED STATES DEPARTMENT OF COMMERCE AND LABOR, Bureau of Manufactures (1904, 1905, 1906): *Commercial Relations of the United States with Foreign Countries during the Year 1903, 1904, 1905*, Washington, Government Printing Office.
- UNITED STATES DEPARTMENT OF STATE (1890): *Reports from the Consuls of the United States on the Commerce, Manufactures, etc., of their Consular Districts*, núm. 122, Washington, Government Printing Office.
- UNITED STATES HOUSE OF REPRESENTATIVES (1872-1892): *Annual Report of the Chief of the Bureau of Statistics on the Commerce and Navigation of the United States for the Fiscal Year ended June, 30 (1871 a 1892)*, Washington, Government Printing Office.
- UNITED STATES TREASURY DEPARTMENT (1889): *Commerce of the United States and Other Foreign Countries with Mexico, Central America, the West Indies, and South America*, Washington, Government Printing Office.
- (1893-1930): *The Foreign Commerce and Navigation of the United States for the Year Ending...*, Washington, Government Printing Office (el autor y el título varían).

Francia

- DIRECTION GÉNÉRALE DES DOUANES (1872-1931): *Tableau Général du Commerce de la France avec ses Colonies et les Pussances Étrangères Pendant l'Année...*, Paris, Imprimerie Nationale (el título puede variar).

Gran Bretaña

- GREAT BRITAIN CUSTOMS ESTABLISHMENT. Statistical Office (1870-1930): *Annual Statement of the Trade and Navigation of the United Kingdom with Foreign Countries and British Possessions in the Year...*, London (el título y el editor varían).

Otras fuentes primarias

- ARNAUNÉ, August (1911): *Le Commerce Extérieur et les Tarifs de Douane*, Paris, Librairie Félix Alcan.
- DUBLÁN, Manuel, y LOZANO, José María (1877-1910): *Legislación mexicana o colección completa de las disposiciones legislativas expedidas desde la independencia de la República*, vols. 8-42, México.
- HENIUS, Frank (1946): *Dictionary of Foreign Trade*, New York, Prentice Hall.
- INSTITUT INTERNATIONAL D'AGRICULTURE (1914): *Notes sur les Statistiques du Commerce Extérieur dans les Différents Pays*, Rome, Imprimerie de la Chambre des Députés.
- LEAGUE OF NATIONS (1927-1928): *Memorandum on International Trade and Balances of Payments. 1912-1926*, 2 vols., Gènevè, Publications of the League of Nations.
- (1928): *Memorandum... 1913-1927*, vol. I, Gènevè, Publications of the League of Nations.
- (1930-1931): *Memorandum... 1927-1929*, 3 vols., Gènevè, Series of League of Nations Publications.

- ROMERO, Matías (1898): *Geographical and Statistical Notes on Mexico*, New York and London, G. P. Putnam's Sons.
- SHERWELL, G. Butler (1929): *Mexico's Capacity to Pay. A General Analysis of the Present International Economic Position of Mexico*, Washington.
- MOOD, James (1930): *Handbook of Foreign Currency and Exchange*, Washington, Government Printing Office.
- ZUCKERMANN, S. (1921): *Statistischer Atlas zum Welthandel*, Berlin, Otto Elsner.

Fuentes secundarias

- ALLEN, R. G. D., y ELY, J. E. (eds.) (1953): *International Trade Statistics*, New York, Wiley.
- BEATTY, Edward (2000): «The impact of Foreign Trade on the Mexican Economy: Terms of Trade and the Rise of Industry 1880-1923», *Journal of Latin American Studies*, núm. 32, pp. 399-433.
- BULMER-THOMAS, Victor (1996): *The Economic History of Latin America Since Independence*, Cambridge, Cambridge University Press.
- CÁRDENAS, Enrique (1987): *La industrialización mexicana durante la Gran Depresión*, México, El Colegio de México.
- CÁRDENAS, Enrique, y MANNS, Carlos (1992): «Inflación y estabilización monetaria en México durante la revolución», en CÁRDENAS, Enrique (comp.): *Historia Económica de México. Lecturas*, vol. 3, México, FCE.
- CARMAGNANI, Marcello (1994): *Estado y mercado. La economía pública del liberalismo mexicano, 1850-1911*, México, FCE-El Colegio de México-Fideicomiso Historia de las Américas.
- CATAO, Luis A. V. (1991): «The Transmission of Long Cycles Between "Core" and "Periphery" Economies: A Case Study of Brazil and Mexico, c. 1870-1940», PhD dissertation, University of Cambridge.
- (1992): *The Failure of Export-Led Growth in Brazil and Mexico c. 1870-1930*, London, Institute of Latin American Studies.
- CERDÁ, Luis (1991): «¿Causas económicas de la Revolución Mexicana?», *Revista Mexicana de Sociología*, LIII:1.
- (1992): *Exchange-Rate and Monetary Policies in Mexico from Bimetallism to the Gold Standard: 1890-1910*, México, ITAM, Documentos de Trabajo.
- COATSWORTH, John H. (1990): *Los orígenes del atraso. Nueve ensayos de historia económica de México en los siglos XVIII y XIX*, México, Alianza Editorial Mexicana.
- COHEN, B. J. (1969): *Política de balanza de pagos*, Madrid, Alianza Universidad.
- COSÍO VILLEGAS, Daniel (coord.) (1955-1972): *Historia moderna de México*, 10 tomos, México, Hermes.
- (1985): *Estadísticas históricas de México*, 2 vols., México, INEGI-INAH.
- EL COLEGIO DE MÉXICO (1960): *Estadísticas económicas del porfiriato. 1. Comercio exterior de México; 1877-1911*, México, El Colegio de México.
- FEDERICO, Giovanni, y TENA, Antonio (1991): «On the Accuracy of Foreign Trade Statistics (1909-1935): Morgenstern Revisited», *Explorations in Economic History*, núm. 28, pp. 259-273.
- FOREMAN-PECK, James (1995): *Historia económica mundial. Relaciones económicas internacionales desde 1850*, 2.^a ed., Madrid, Prentice Hall.

- HABER, Stephen (ed.) (1995): *How Latin America Fell Behind. Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico, 1800-1914*, Stanford, Stanford University Press.
- (comp.) (1997): *Cómo se rezagó la América Latina. Ensayos sobre las historias económicas de Brasil y México, 1800-1914*, México, FCE, Lecturas de El Trimestre Económico.
- HELLEINER, G. K. (1972): *Comercio internacional y desarrollo económico*, Madrid, Alianza Universidad.
- HERRERA CANALES, Inés (1977): *El comercio exterior de México, 1821-1875*, México, El Colegio de México.
- IBARRA BELLÓN, Araceli (1998): *El comercio y el poder en México, 1821-1864. La lucha por las fuentes financieras entre el Estado central y las regiones*, México, FCE.
- KAPP, Bernard (1974): «Les relations économiques extérieures du Mexique (1821-1911) d'après les sources françaises», *Ville et commerce (deux essais d'histoire hispanoaméricaine)*, Paris, Editions Klincksieck.
- KATZ, Friedrich (1986): «Mexico: Restored Republic and Porfiriato, 1867-1910», en Leslie BETHELL (ed.): *The Cambridge History of Latin America*, vol. V, C. 1870-1930, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 3-78.
- KNIGHT, Allan (1990): *The Mexican Revolution*, vol. 2, *Counter-Revolution and Reconstruction*, Lincoln, University of Nebraska Press.
- KUNTZ FICKER, Sandra (2001): «El comercio México-Estados Unidos, 1870-1929: reconstrucción estadística y tendencias generales», *Mexican Studies/Estudios Mexicanos*, 17:1 (Winter), pp. 71-107.
- (2002): «Institutional Change and Foreign Trade in Mexico, 1870-1910», en BORTZ, Jeffrey, y HABER, Stephen (eds.): *The Mexican Economy, 1870-1930. Essays on the Economic History of Institutions, Revolution and Growth*, Stanford, Stanford University Press.
- (manuscrito inédito), «The Mexican Revolution Export Boom. Characteristics and Contributing Factors».
- LANCASTER, Kelvin (1977): *Economía moderna 2*, Madrid, Alianza Universidad.
- LERMAN ALPERSTEIN, Aída (1989): *Comercio exterior e industria de transformación en México, 1910-1920*, México, UAM-Xochimilco-Plaza y Valdés Editores.
- (1990): «Comercio exterior en México: 1920-1935», *Investigación Económica*, núm. 192, pp. 141-154.
- LOREY, David E. (ed.) (1990): *United States-Mexico Border Statistics since 1900*, Los Angeles, UCLA Latin American Center Publicacions.
- MAIZELS, Alfred (1952): «Oversea Trade», en KENDALL, Maurice G., y HILL, A. Bradford (eds.): *The Sources and Nature of the Statistics of the United Kingdom*, vol. I, London, The Royal Statistical Society-Oliver and Boyd.
- MEYER, Jean (1986): «Mexico: Revolution and Reconstruction in the 1920s», en BETHELL, Leslie (ed.): *The Cambridge History of Latin America*, vol. V, C. 1870-1930, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 155-196.
- MITCHELL, B. R. (1983): *International Historical Statistics. The Americas and Australasia*, Detroit, Gale Research Co.
- (1992): *International Historical Statistics. Europe, 1750-1988*, New York, Stockton Press.

- MORGENSTERN, Oskar (1963): *On the Accuracy of Economic Observations* (1950), 2.^a ed., Princeton, Princeton University Press.
- OCAMPO, José Antonio (1980): «Las importaciones colombianas en el siglo XIX», en URRUTIA, Miguel (ed.): *Ensayos sobre historia económica colombiana*, Bogotá, Presencia.
- PALYI, Melchior (1972): *The Twilight of Gold*, Chicago, Henry Regnery Company.
- PLATT, D. C. M. (1971): «Problems in the Interpretation of Foreign Trade Statistics before 1914», *Journal of Latin American Studies*, 3:2, pp. 119-130.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro (1986): «Una serie anual del comercio exterior español (1821-1913)», *Revista de Historia Económica*, IV:1, pp. 103-150.
- (1985): *Los Presidentes de México ante la Nación*, México, Cámara de Diputados.
- RIGUZZI, Paolo (1992): «México, Estados Unidos y Gran Bretaña, 1867-1910: una difícil relación triangular», *Historia Mexicana*, XLI:3, pp. 365-436.
- (2000): «Constitución, libertad económica y libre cambio en la experiencia mexicana, 1850-1896», en CARMAGNANI, Marcelo (coord.): *Constitucionalismo y orden liberal en América Latina, 1850-1920*, Torino, Otto.
- (de próxima publicación), *Las relaciones económicas internacionales de México, 1867-1914*, México.
- RODRÍGUEZ R., Jorge, y MCGREEVEY, William P. (1970): «Colombia: comercio exterior 1835-1962», en URRUTIA, Miguel, y ARRUBLA, Mario (eds.): *Compendio de estadísticas históricas de Colombia*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia.
- ROSENZWEIG, Fernando (1985): «El comercio exterior», en COSÍO VILLEGAS, Daniel (coord.): *Historia moderna de México. El porfiriato. La vida económica*, vol. II (3.^a ed.), México, Hermes.
- (1989): *El desarrollo económico de México, 1800-1910*, México, El Colegio Mexiquense-ITAM.
- SALVUCCI, Richard J. (1991): «The Origins and Progress of U.S.-Mexican Trade, 1825-1884: "Hoc opus, hic labor est"», *Hispanic American Historical Review*, 71:4, pp. 697-735.
- SCHELL, William, Jr. (1996): «Money as Commodity: Mexico's Conversion to the Gold Standard, 1905», *Mexican Studies/Estudios Mexicanos*, 12:1.
- SIERRA, Carlos J., y MARTÍNEZ VERA, Rogelio (1973): *Historia y legislación aduanera de México*, México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- SIMON, Matthew (1960): «The United States Balance of Payments, 1861-1900», en *Trends in the American Economy in the Nineteenth Century. Studies in Income and Wealth*, 24, Princeton, Princeton University Press, pp. 629-659.
- TENA JUNGUITO, Antonio (1985): «Una reconstrucción del comercio exterior español, 1914-1935: la rectificación de las estadísticas oficiales», *Revista de Historia Económica*, III:1, pp. 77-119.
- (1992): *Las estadísticas históricas del comercio internacional: fiabilidad y comparabilidad*, Madrid, Banco de España.
- TORRES GAYTÁN, Ricardo (1990): *Un siglo de devaluaciones del peso mexicano*, 6.^a ed., México, Siglo XXI.

APÉNDICE

*Tipo de cambio de las distintas monedas con respecto al dólar, 1870-1929
(promedio anual)*

	MX: <i>importaciones</i> (dólares por peso)	MX: <i>exportaciones</i> (dólares por peso)	GB (dólares por libra esterlina)	FR (dólares por franco)	DT (dólares por marco)
1870.....	1	1,04	4,8665	0,2	0,25
1871.....		1,04	La misma hasta 1913	La misma hasta 1913	La misma hasta 1913
1872.....	1	1,038			
1873.....	1	1,033			
1874.....	1	1,018			
1875.....		0,989			
1876.....		0,927			
1877.....	1	0,910			
1878.....		0,910			
1879.....		0,900			
1880.....		0,890			
1881.....		0,894			
1882.....		0,882			
1883.....		0,875			
1884.....	1	0,864			
1885.....	1	0,816			
1886.....		0,790			
1887.....	0,759	0,759			
1888.....	0,739	0,739			
1889.....	0,758	0,758			
1890.....		0,837			
1891.....		0,837			
1892.....	1	0,657			
1893.....	1	0,539			
1894.....	1	0,514			
1895.....	1	0,536			
1896.....	1	0,502			
1897.....	1	0,448			
1898.....	1	0,472			
1899.....	1	0,476			
1900.....	1	0,489			
1901.....	1	0,441			
1902.....	1	0,398			
1903.....	1	0,441			
1904.....	0,483	0,483			

	MX: <i>importaciones</i> (dólares por peso)	MX: <i>exportaciones</i> (dólares por peso)	GB (dólares por libra esterlina)	FR (dólares por franco)	DT (dólares por marco)
1905.....	0,4984	0,500			
1906.....	0,4984	0,500			
1907.....	0,4984	0,497			
1908.....	0,4984	0,497			
1909.....	0,4984	0,498			
1910.....	0,4984	0,498			
1911.....	0,4984	0,497			
1912.....	0,4984	0,497	▼	▼	▼
1913.....		0,481	4,8665	0,2	0,25
1914.....	0,4984	0,303	5,0925	0,2031	0,2511
1915.....		0,090	4,8850	0,1848	0,2181
1916.....		0,042	4,8900	0,1762	0,1924
1917.....		0,525	4,8850	0,1797	0,1644
1918.....	0,4984	0,553	4,8850	0,1851	0,1876
1919.....	0,4984	0,504	4,6425	0,1593	0,0855
1920.....	0,4984	0,498	3,5975	0,0737	0,0165
1921.....	0,4984	0,489	3,8675	0,0774	0,0149
1922.....	0,4984	0,488	4,5325	0,0864	0,0030
1923.....	0,4984	0,487	4,7525	0,0612	0,000019
1924.....	0,4984	0,484	4,5225	0,0512	0,2393
1925.....	0,4984	0,494	4,9475	0,0516	0,2498
1926.....	0,483	0,483	4,8582	0,0324	0,2380
1927.....	0,473	0,473	4,8610	0,0392	0,2376
1928.....	0,481	0,481	4,8662	0,0392	0,2386
1929.....	0,482	0,482	4,8569	0,0392	0,2386
1930.....	0,471	0,471	4,8621	0,0393	0,2385

NOTAS Y FUENTES:

El cuadro presenta el tipo de cambio utilizado en la conversión del valor del comercio a dólares. En el caso de las importaciones MX se incluye el dato sólo cuando se dispone de las cifras correspondientes del comercio.

MX (importaciones): Las fuentes oficiales utilizan una tasa de cambio legal a la par con el dólar durante la mayor parte del período. Sin embargo, existen dudas sobre la tasa aplicada en dos subperíodos: los años fiscales 1887 a 1889 y 1926 a 1930. En el primer caso, El Colegio... (1960), p. 518, presupone que las cifras están en «pesos fuertes» (o dólares) y las «convierte» a pesos. Fuentes de la época consideran, en cambio, que se trata de cifras en pesos, y ése es el supuesto que se asume aquí. Cfr. *Boletín Comercial* (1891), p. 5; Treasury Department (1889), pp. LXXIII-LXXV; Romero (1898), p. 157. En el segundo caso (1926 a 1930), la comparabilidad de las cifras MX empeora considerablemente si se considera el tipo legal, por lo que se decidió utilizar la tasa de cambio de mercado.

MX (exportaciones): Valores oficiales publicados originalmente en pesos. Para 1877-1910

el tipo de cambio utilizado aquí se tomó de El Colegio... (1960), pp. 152-53, salvo los años 1881-1901, en los cuales se empleó la tasa de cambio implícita en las cifras de Comisión Monetaria (1904), que proporciona datos en pesos y en dólares. Para 1870-1876 y 1911-1929 se utilizó *Estadísticas históricas* (1985), vol. II, pp. 810-811. Para 1921 (año faltante en la última fuente) se recurrió a Mood (1930), p. 114.

Conforme a las fuentes utilizadas, los años 1870-1876 y 1911-1929 representan años naturales; el resto, años fiscales.

GB, FR, DT: De 1914 a 1925 la tasa de cambio de cada moneda en dólares se calculó a partir de los porcentajes de depreciación propuestos en Palyi (1972), pp. 38-39. Para los demás años se utilizó Mood (1930); League of Nations (1930-1931), vol. I, pp. 110-115; *Statistical Abstract* (1931), p. 299.

*Importaciones mexicanas procedentes de sus socios principales
1870-1913: años fiscales; 1914 en adelante: años naturales.
Valor de factura f.o.b. en dólares*

	MX-EU	MX-GB	MX-FR	MX-DT
1870				
1871				
1872	- 25	- 31	2	
1873	- 32	- 35	0	
1874	- 23	- 44	10	
1875				
1876				
1877				
1878				
1879				
1880				
1881				
1882				
1883				
1884	- 27	- 36	34	
1885	- 33	7	12	
1886				
1887	- 38			
1888	- 36	42	51	
1889	- 42	30	23	
1890				
1891				
1892	- 28	5	- 11	4
1893	- 13	0	- 10	6
1894	- 4	0	- 22	- 9

	MX-EU	MX-GB	MX-FR	MX-DT
1895	-7	-6	-24	-8
1896	1	10	-15	0
1897	-5	1	-21	-5
1898	0	-1	-15	-8
1899	9	-7	-19	-11
1900	2	-13	-27	-3
1901	0	9	-26	9
1902	1	-6	-23	-9
1903	5	-10	-16	-1
1904	-7	-13	-22	3
1905	-21	2	-17	6
1906	-10	9	-4	
1907	-7	-24	-19	-6
1908	9	7	12	9
1909	2	-1	-10	0
1910	7	-4	-16	-9
1911	6	9	7	-5
1912	9	-11	-2	-9
1913				
1914		41		
1915		-21		
1916	41		6	
1917				
1918	-23		-46	
1919	28	-1	-40	
1920	44	-3	-41	
1921	-3	-18		
1922	-3	-15	-48	
1923	-3	22	-22	
1924	13	-2	-24	
1925	3	2	-20	-7
1926	1	-1	-24	-9
1927	-4	0	-35	-11
1928	-3	8	-32	-5
1929	2	0	-32	

*Importaciones mexicanas: fuentes oficiales MX
y reconstrucción SK
(millones de dólares)*

	<i>Totales MX</i>	<i>Mercancías SK</i>
1870	14,3	19,7
1871		17,8
1872	20,2	21,6
1873	23,3	23,2
1874	18,8	19,5
1875		17,2
1876		17,2
1877	21,5	22,3
1878		20,6
1879		23,5
1880		26,0
1881		34,2
1882		35,5
1883		27,5
1884	23,8	24,6
1885	21,2	23,4
1886		25,5
1887	27,8	33,1
1888	29,6	38,3
1889	39,4	46,1
1890		48,4
1891		43,7
1892	43,4	43,3
1893	30,3	30,3
1894	34,0	34,2
1895	42,3	42,5
1896	42,2	42,5
1897	43,6	43,0
1898	50,9	50,6
1899	61,3	61,7
1900	65,1	65,3
1901	66,2	65,3
1902	75,9	75,6
1903	78,4	78,4
1904	86,1	86,6
1905	109,7	90,2
1906	115,7	110,8
1907	110,5	108,0

	<i>Totales MX</i>	<i>Mercancías SK</i>
1908.....	78,0	78,1
1909.....	97,1	96,8
1910.....	102,6	102,8
1911.....	91,0	91,6
1912.....	95,8	95,9
1913.....	85,4	76,3
1914.....	9,7	41,5
1915.....	36,8	52,3
1916.....	42,2	82,7
1917.....	94,9	114,3
1918.....	137,7	109,9
1919.....	118,1	143,7
1920.....	197,7	247,8
1921.....	245,8	266,5
1922.....	153,8	150,9
1923.....	157,1	154,9
1924.....	160,2	168,3
1925.....	194,9	191,3
1926.....	184,3	179,1
1927.....	163,7	155,6
1928.....	172,2	169,5
1929.....	184,2	183,3

Serie de exportaciones, fuentes oficiales (MX) y reconstrucción (SK)

	<i>Mercancías</i> <i>(millones de dólares)</i>		<i>Metálico</i> <i>(millones de dólares)</i>		<i>Totales</i> <i>(millones de dólares)</i>	
	<i>Mercancías</i> <i>MX</i>	<i>Mercancías</i> <i>SK</i>	<i>Metálico</i> <i>SK</i>	<i>Metales</i> <i>preciosos</i> <i>MX</i>	<i>Totales</i> <i>SK</i>	<i>Totales</i> <i>MX</i>
1870.....		6,4	23,8		30,3	19,4
1871.....		7,8	15,0		22,8	
1872.....	6,6	8,3	25,6	26,2	34,0	32,8
1873.....	6,8	8,7	22,0	21,8	30,7	28,6
1874.....	7,2	10,5	19,6	20,7	30,1	27,8
1875.....		10,9	19,9		30,8	
1876.....		10,9	23,8		34,7	
1877.....	6,0	10,2	21,7	20,6	31,9	26,6
1878.....	7,6	10,0	20,7	19,6	30,6	27,2

	<i>Mercancías</i> (millones de dólares)		<i>Metálico</i> (millones de dólares)		<i>Totales</i> (millones de dólares)	
	<i>Mercancías</i> <i>MX</i>	<i>Mercancías</i> <i>SK</i>	<i>Metálico</i> <i>SK</i>	<i>Metales</i> <i>preciosos MX</i>	<i>Totales</i> <i>SK</i>	<i>Totales</i> <i>MX</i>
1879.....	9,5	12,1	21,4	19,9	33,6	29,4
1880.....	9,4	13,4	19,1	17,2	32,5	26,6
1881.....	10,7	13,5	16,2	15,3	29,7	26,0
1882.....	10,7	13,5	26,1	26,1	39,6	36,9
1883.....	11,6	14,3	29,9	29,3	44,3	40,9
1884.....	11,1	14,4	28,9	29,2	43,4	40,3
1885.....	11,2	15,8	28,0	24,4	43,8	35,6
1886.....	12,3	19,3	26,6	26,5	45,9	38,9
1887.....	13,6	22,0	22,6	23,5	44,6	37,1
1888.....	15,8	25,8	27,1	28,7	52,8	44,5
1889.....	18,1	27,3	27,7	29,3	55,0	47,4
1890.....	22,6	34,7	22,7	30,3	57,4	53,0
1891.....	22,0	36,3	29,6	41,1	65,8	63,2
1892.....	20,4	42,6	31,8	37,1	74,4	57,5
1893.....	17,7	38,1	17,8	25,1	55,9	42,8
1894.....	19,7	34,8	17,3	27,0	52,1	46,7
1895.....	21,5	41,3	21,2	34,8	62,5	56,3
1896.....	22,7	45,8	19,3	33,2	65,1	55,9
1897.....	24,2	44,9	19,5	33,6	64,4	57,8
1898.....	29,4	49,2	19,3	36,0	68,5	65,4
1899.....	37,6	57,3	16,4	33,8	73,8	71,4
1900.....	32,9	56,2	20,4	39,8	76,6	72,7
1901.....	40,1	62,3	19,0	30,4	81,3	70,5
1902.....	42,2	65,5	21,8	34,6	87,2	76,8
1903.....	47,1	72,6	21,8	39,6	94,4	86,8
1904.....	55,4	83,1	19,6	38,3	102,6	93,6
1905.....	57,0	104,0	37,7	78,5	141,7	135,6
1906.....	62,1	108,4	22,1	61,9	130,5	124,0
1907.....	58,5	105,5	19,5	62,1	129,0	120,6
1908.....	58,7	104,2	18,2	56,2	122,4	114,9
1909.....	70,2	115,9	19,1	59,3	135,0	129,5
1910.....	75,1	122,5	30,0	71,2	152,5	146,3
1911.....	78,8	130,0	24,2	69,3	154,2	148,1
1912.....	84,2	137,9	23,9	65,0	161,7	149,2
1913.....		130,3	9,7		140,0	153,6
1914.....		108,0	5,9		113,9	
1915.....		132,8	4,4		137,2	

	<i>Mercancías</i> (millones de dólares)		<i>Metálico</i> (millones de dólares)		<i>Totales</i> (millones de dólares)	
	<i>Mercancías</i> MX	<i>Mercancías</i> SK	<i>Metálico</i> SK	<i>Metales</i> preciosos MX	<i>Totales</i> SK	<i>Totales</i> MX
	1916.....		148,8	4,3		153,0
1917.....		204,6	7,6		212,3	161,0
1918.....	140,3	244,9	7,4	67,5	252,3	207,8
1919.....	140,6	252,8	3,1	62,8	255,8	203,4
1920.....	359,0	303,4	6,3	66,7	309,7	425,6
1921.....	326,2	214,4	1,8	43,9	216,2	370,1
1922.....	260,3	243,0	5,5	53,6	248,5	313,9
1923.....	219,8	251,0	2,3	56,8	253,3	276,6
1924.....	238,2	285,4	5,4	59,1	290,8	297,2
1925.....	270,0	307,1	4,9	67,0	312,0	337,0
1926.....	267,9	301,1	1,4	66,4	302,5	334,3
1927.....	235,1	266,2	0,5	64,4	266,7	299,5
1928.....	216,8	231,5	0,2	68,3	231,6	285,1
1929.....	220,8	238,9	0,1	63,9	239,0	284,7

Comercio de mercancías

	<i>Importaciones</i> <i>de mercancías</i>	<i>Exportaciones</i> <i>de mercancías</i>	<i>Balanza de</i> <i>comercio (visible)</i>
1870.....	19,7	6,4	-13,3
1871.....	17,8	7,8	-10,0
1872.....	21,6	8,3	-13,2
1873.....	23,2	8,7	-14,5
1874.....	19,5	10,5	-9,0
1875.....	17,2	10,9	-6,3
1876.....	17,2	10,9	-6,3
1877.....	22,3	10,2	-12,0
1878.....	20,6	10,0	-10,6
1879.....	23,5	12,1	-11,4
1880.....	26,0	13,4	-12,6
1881.....	34,2	13,5	-20,8
1882.....	35,5	13,5	-22,0
1883.....	27,5	14,3	-13,2
1884.....	24,6	14,4	-10,2
1885.....	23,4	15,8	-7,6
1886.....	25,5	19,3	-6,2
1887.....	33,1	22,0	-11,1

	<i>Importaciones de mercancías</i>	<i>Exportaciones de mercancías</i>	<i>Balanza de comercio (visible)</i>
1888.....	38,3	25,8	- 12,6
1889.....	46,1	27,3	- 18,8
1890.....	48,4	34,7	- 13,7
1891.....	43,7	36,3	- 7,5
1892.....	43,3	42,6	- 0,7
1893.....	30,3	38,1	7,8
1894.....	34,2	34,8	0,7
1895.....	42,5	41,3	- 1,2
1896.....	42,5	45,8	3,3
1897.....	43,0	44,9	1,9
1898.....	50,6	49,2	- 1,4
1899.....	61,7	57,3	- 4,4
1900.....	65,3	56,2	- 9,1
1901.....	65,3	62,3	- 3,1
1902.....	75,6	65,5	- 10,2
1903.....	78,4	72,6	- 5,8
1904.....	86,6	83,1	- 3,6
1905.....	90,2	104,0	13,8
1906.....	110,8	108,4	- 2,4
1907.....	108,0	105,5	- 2,5
1908.....	78,1	104,2	26,1
1909.....	96,8	115,9	19,1
1910.....	102,8	122,5	19,7
1911.....	91,6	130,0	38,4
1912.....	95,9	137,9	42,0
1913.....	76,3	130,3	54,0
1914.....	41,5	108,0	66,5
1915.....	52,3	132,8	80,5
1916.....	82,7	148,8	66,1
1917.....	114,3	204,6	90,3
1918.....	109,9	244,9	135,0
1919.....	143,7	252,8	109,1
1920.....	247,8	303,4	55,6
1921.....	266,5	214,4	- 52,1
1922.....	150,9	243,0	92,1
1923.....	154,9	251,0	96,1
1924.....	168,3	285,4	117,0
1925.....	191,3	307,1	115,8
1926.....	179,1	301,1	122,1
1927.....	155,6	266,2	110,5
1928.....	169,5	231,5	61,9
1929.....	183,3	238,9	55,7

*Balanza comercial y exportaciones netas
de metálico*

	<i>Balanza del comercio total (visible + invisibles)</i>	<i>Exportaciones netas de metálico</i>
1870	-16,2	23,8
1871	-12,7	15,0
1872	-16,5	25,6
1873	-18,0	21,9
1874	-11,9	19,6
1875	-8,8	19,9
1876	-8,9	23,8
1877	-15,4	21,7
1878	-13,7	20,7
1879	-14,9	21,4
1880	-16,5	19,1
1881	-25,9	16,2
1882	-27,4	26,0
1883	-17,3	29,6
1884	-13,9	28,9
1885	-11,2	27,9
1886	-9,3	26,3
1887	-15,1	22,3
1888	-17,2	26,9
1889	-24,3	27,5
1890	-19,5	22,5
1891	-11,8	29,4
1892	-5,0	31,4
1893	4,8	17,1
1894	-2,7	16,7
1895	-5,5	20,9
1896	-1,0	19,2
1897	-2,4	18,3
1898	-6,4	19,2
1899	-10,5	16,4
1900	-15,6	19,3
1901	-9,6	16,4
1902	-17,7	20,7
1903	-13,7	21,1
1904	-12,2	18,7
1905	4,8	17,8
1906	-13,5	11,8

*Balanza comercial y exportaciones netas
de metálico*

	<i>Balanza del comercio total (visible + invisibles)</i>	<i>Exportaciones netas de metálico</i>
1907	- 13,3	17,5
1908	18,3	17,5
1909	9,4	18,1
1910	9,4	29,7
1911	29,3	24,0
1912	32,4	23,8
1913	46,4	8,2
1914	62,3	5,6
1915	75,3	2,8
1916	57,8	- 2,3
1917	78,9	- 17,2
1918	124,1	- 21,9
1919	94,7	- 9,2
1920	30,8	- 15,1
1921	- 78,7	- 7,4
1922	77,0	- 1,6
1923	80,6	- 4,1
1924	100,2	- 0,5
1925	96,7	- 5,7
1926	104,2	- 6,1
1927	95,0	- 7,8
1928	45,0	- 5,2
1929	37,4	- 8,7

EL CRÉDITO EN EL COMERCIO LANERO EN LA REGIÓN SORIANA DURANTE LOS SIGLOS XVI Y XVII ¹

MÁXIMO DIAGO HERNANDO

Consejo Superior de Investigaciones Científicas. Madrid

RESUMEN

El autor analiza en este trabajo el papel del crédito en las operaciones de venta de lanas realizadas en la región soriana durante los siglos XVI y XVII por los grandes y pequeños propietarios de ganado. Demuestra que los pequeños propietarios siempre contrataban la venta de sus lanas varios meses antes de su entrega para recibir préstamos de dinero de los mercaderes. Prueba que durante el siglo XVI los grandes señores de ganado habitualmente vendieron sus lanas concediendo largos aplazamientos de pago a los mercaderes compradores, a cambio de obtener para las mismas precios muy elevados. Y por fin pone de manifiesto que en el transcurso del siglo XVII estos grandes señores de ganado tuvieron que hacer frente a crecientes dificultades económicas, que les forzaron a solicitar con creciente frecuencia préstamos para atender los gastos de sus explotaciones ganaderas.

ABSTRACT

In this article the author pays attention to the role of credit in the negotiation of wool sales by big and small flockowners in the region of Soria during the sixteenth and the seventeenth centuries. He proves that the small floc-

N. de E.: Fecha de recepción del artículo en la *Revista de Historia Económica*: diciembre, 2000.

Fecha de aprobación del artículo por el Consejo de Redacción: mayo, 2002.

¹ Este trabajo se ha realizado en el marco de un proyecto de investigación sobre el comercio de lanas en Soria en la Edad Moderna, financiado por la Fundación Duques de Soria y dirigido por los profesores Felipe Ruiz Martín y Ángel García Sanz.

owners always sold their wool several months in advance of its delivery, in order to borrow money from the merchants that bought it. Next he proves that during the sixteenth century the big flockowners usually sold their wool to the merchants on conditions and could delay the payment for a long period of time; they also obtained favorable very good prices for their products. Finally he proves that in the course of the seventeenth century the big flockowners of Soria had to face increasing financial difficulties that forced them to borrow money with increasing frequency in order to be able to preserve their flocks.

JEL Classification: N730.

INTRODUCCIÓN

Desde el siglo xv hasta comienzos del xix, el comercio de la lana fue una de las actividades económicas de mayor relevancia en el reino de Castilla, por tratarse de la principal mercancía que éste exportaba al resto de Europa, y existir además una importante demanda de este producto en el interior del reino para la fabricación de paños. A pesar de ello han proliferado poco los estudios dedicados al análisis de la organización del mercado lanero castellano en dicha época, y se han centrado sólo en algunos aspectos concretos del mismo, en especial en su última fase en territorio peninsular, cuando las lanas ya lavadas y ensacadas eran embarcadas en los puertos (Lapeyre, 1981, y Bilbao, 1983 y 1986), aunque también se ha prestado atención a algunas otras cuestiones como, por ejemplo, la participación en este mercado de ciertos monasterios propietarios de ganado trashumante, que vendían lana de elevada calidad y precio (Llopis, 1980, 1982 y 1998), o la tendencia en la evolución de los precios a largo plazo ².

Por consiguiente, continúa resultando notable nuestro desconocimiento sobre el funcionamiento del mercado lanero. Y este déficit consideramos que no puede ser adecuadamente cubierto mediante la realización de trabajos que, a partir del manejo de una masa documental muy restringida y parcial, pretendan generalizar los resultados a que haya dado lugar su análisis. Pues este mercado estaba estructurado de una forma muy compleja, al intervenir en él, por un lado, ganaderos de muy diverso perfil socioeconómico, que ponían a la venta lanas de muy variada calidad, y, por otro, mercaderes con muy diversa capacidad financiera, que trabajaban

² Hay que destacar la serie de precios que ofrece García Sanz (1977), a partir de las noticias de ventas de lana del cabildo segoviano. La más reciente recopilación de datos de precios de lanas en los siglos xvi, xvii y xviii, que recoge los aportados por diversas publicaciones anteriores, en Philipps (1997), pp. 249-74 y 305-25.

para una clientela de potenciales compradores también muy diversificada. De manera que desde nuestro punto de vista una tarea previa que es necesario realizar es la de identificar a todos los grupos que tuvieron participación en el mercado lanero, para a partir de ahí poder dar cuenta del modo como unos y otros se relacionaron entre sí en él. Y para ello resulta preciso en primer lugar realizar estudios monográficos de carácter regional, a partir de los cuales se puedan plantear en una segunda fase análisis comparativos, y en una tercera fase se pueda por fin aspirar a la formulación de conclusiones de carácter sintético.

En aplicación de este principio metodológico hemos considerado oportuno, por consiguiente, dedicar un breve estudio monográfico a un ámbito geográfico restringido, el que comprende la ciudad de Soria y su entorno serrano más inmediato, para dar cuenta del modo como se organizaba el mercado lanero en un territorio en el que se dio en los siglos XVI y XVII un intenso tráfico de lanas de muy variada tipología, calidad y precio. Pero en esta ocasión nos vamos a centrar en el análisis de un único aspecto en concreto, el del papel del crédito en los primeros estadios del comercio de lanas, cuando la materia prima pasaba de manos de los productores ganaderos a los primeros mercaderes que negociaban con ella. Pues hay que tener en cuenta que con posterioridad la lana cambiaba varias veces de manos hasta que llegaba a los consumidores finales, que eran los fabricantes pañeros. Y, cada vez que lo hacía, solían intervenir también operaciones de crédito, que desde una perspectiva global de estudio del funcionamiento del mercado lanero han de ser igualmente tenidas muy en cuenta. Pero, dadas las limitaciones del presente trabajo, no vamos a entrar en el análisis de estos estadios más avanzados del proceso de comercialización, para centrarnos, por el contrario, en determinar cómo el crédito asociado al comercio lanero afectaba al funcionamiento de las explotaciones ganaderas, dejando para otra ocasión la clarificación de la cuestión del papel del crédito en el funcionamiento de las compañías mercantiles que trataban en lana.

Para abordar el análisis de la cuestión propuesta hay que partir de la constatación del hecho de que en la región soriana en los siglos XVI y XVII los ganaderos que surtían de lana al mercado fueron individuos de muy diverso rango sociopolítico y posición económica, que estaban al frente de explotaciones de dimensiones y orientación económica muy dispares. Pues los hubo que poseyeron rebaños que llegaron a superar las 20.000 cabezas de ovino trashumante, y otros, mayoritariamente propietarios de ganado estante, que ni siquiera llegaban a reunir medio centenar (Diago,

1994). Y esta circunstancia influyó de forma decisiva en las condiciones de acceso de unos y otros al mercado lanero. Por lo cual, a la hora de dar cuenta del papel del crédito en las operaciones de venta de lanas efectuadas por los ganaderos sorianos, hemos considerado oportuno diferenciar entre las de pequeña envergadura, en las que se veían involucrados los pequeños propietarios, que representaban la inmensa mayoría si sumamos los estantes y los trashumantes, y aquellas otras que movilizaban mayores cantidades de dinero y lana, en las que participaba un reducido grupo de grandes propietarios de ganado trashumante, ya que unas y otras respondían a una lógica de funcionamiento muy diferente.

Ciertamente este criterio de establecer una distinción entre pequeñas y grandes operaciones nos lleva a considerar conjuntamente dentro de las primeras a ventas de lanas de ganado estante, llamadas «churras», y trashumante, llamadas «estremeñas», a pesar de que el comercio de unas y otras respondía a lógicas de funcionamiento muy diferentes, según ya pusimos de manifiesto en algún trabajo anterior (Diago, 1991 y 2000a). Pero creemos que desde la perspectiva del análisis del papel del crédito en el comercio lanero es más conveniente proceder así, pues, además, aunque es cierto que los mercados de lanas «churras» y «estremeñas» estaban perfectamente diferenciados, de hecho eran bastantes los mercaderes, sobre todo sorianos, que tenían una activa participación en ambos al mismo tiempo.

I. LAS PEQUEÑAS OPERACIONES DE CRÉDITO: ADELANTOS DE DINERO POR LOS MERCADERES A LOS MODESTOS PROPIETARIOS GANADEROS

Entre las diversas variantes de operaciones de concesión de crédito asociadas a ventas de lanas que se practicaron en la región soriana en los siglos XVI y XVII, la más frecuente, a juzgar por el gran número de testimonios conservados en los protocolos notariales, fue aquella en la que el mercader adelantaba una modesta cantidad de dinero al ganadero, a cambio de que éste quedase comprometido a entregarle unos cuantos meses después una determinada cantidad de lanas. La razón que explica la sobreabundancia de este tipo de operación estriba en que la mayoría de los pequeños propietarios ganaderos se estuvieron desarrollando durante estos dos siglos en una situación de precariedad financiera crónica, y por ello se vieron año tras año forzados a comprometer la venta de sus lanas

varios meses antes del esquila, para conseguir así adelantos de dinero. Y este grupo de pequeños propietarios era extraordinariamente numeroso en la época, ya que integraba, por un lado, a una pléyade de campesinos dueños de diminutos hatos de ganado estante y, por otro, a los poseedores de pequeños rebaños de ganado trashumante, que eran muy numerosos en las comarcas serranas.

De hecho el recurso a las ventas anticipadas de lanas por parte de los propietarios de ganado estante, que vendían lanas de baja calidad y precio, estuvo en estos siglos absolutamente generalizado, a juzgar por el gran número de contratos conservados en los protocolos notariales, aunque no hay que descartar que también fuesen frecuentes las operaciones de venta con pago al contado concertadas en mercados y ferias. Mientras que, por el contrario, entre los ganaderos trashumantes nos encontramos con una situación mucho más diversificada, y que además experimentó apreciables alteraciones en el transcurso del tiempo. De forma que en el siglo XVI sólo en las comarcas serranas proliferaron con regularidad este tipo de operaciones de venta, efectuadas por pequeños propietarios que en muchos casos probablemente eran también pastores al servicio de medianos y grandes señores de ganados. Mientras que, por el contrario, otros muchos ganaderos de la cuadrilla soriana, dueños de rebaños trashumantes de tamaño medio e incluso en ocasiones más bien modesto, sólo recurrieron a la venta anticipada de sus lanas en este siglo de forma muy esporádica, y los grandes propietarios de hecho nunca lo hicieron.

Por otra parte, también conviene tener en cuenta que no todas las operaciones de venta adelantada de lanas respondían a la misma motivación, sino que en unas primaba el carácter de préstamo, mientras que en otras podía ser el interés de un mercader por asegurarse la adquisición de una determinada pila el factor determinante de la concertación. El primer caso se daba de forma prácticamente universal en las operaciones con lana «churra», concertadas por modestos campesinos que precisaban el dinero no sólo para atender los gastos de sus explotaciones ganaderas, sino también para garantizar la subsistencia de sus familias durante el largo invierno. Estas necesidades cabe presumir que apremiaban de hecho a la inmensa mayoría de los campesinos sorianos, pero los que tenían la fortuna de ser propietarios de ganado ovino, por muy pocas cabezas que poseyesen, estaban en mejores condiciones de acceder al mercado crediticio que quienes no lo poseían, ya que podían ofertar las lanas como garantía de rápida devolución de las cantidades recibidas en préstamo, siempre que no se produjese ninguna mortandad imprevista de ganado. Y así nos

lo confirma la propia constatación del hecho de que en ocasiones, cuando individuos sin ganados se encontraron apremiados por muy graves necesidades financieras, recurrieron al expediente de solicitar a algún vecino suyo propietario ganadero que comprometiese por adelantado la venta de sus lanas, para así conseguir a través de él un préstamo de un mercader lanero. Como nos atestigua el caso de Francisco Romo, labrador vecino de Soria, quien, para poner remedio a una «necesidad muy forzosa» en que se encontraba, se concertó con otro labrador, Francisco de Martialay, para que éste comprometiese por adelantado en el otoño de 1619 la venta de 50 arrobas de lana «churra» de sus ganados a cambio de recibir prestados 50 ducados, que se destinarían a remediar su necesidad. Con el compromiso de que él le pagaría el valor de estas 50 arrobas en el mes de junio siguiente al precio que vendiesen entonces sus lanas otros vecinos de Soria ³.

Dado que en los contratos de venta adelantada de pequeñas cantidades de lana primaba ante todo el carácter de operación de préstamo, era habitual que en el momento en que eran suscritos el mercader adelantase la práctica totalidad del precio en que quedaba valorada la mercancía que se había de entregar al tiempo del esquila, en el mes de junio. Y por esta misma razón se explica que muchos ganaderos en un mismo ejercicio concertasen sucesivamente varios contratos de venta anticipada, pues lo hacían conforme iban necesitando el dinero. Si bien con relativa frecuencia sus necesidades financieras llegaron a superar la capacidad de producción de lana de sus diminutos rebaños, y, por consiguiente, al llegar el plazo de entrega en el mes de junio, muchos no pudieron cumplir con sus compromisos, agravando por esta vía aún más su situación de endeudamiento. Pues, en efecto, en bastantes casos de incumplimiento de contrato los mercaderes exigieron que se les compensase por las cantidades de lanas o añinos que se les habían dejado de entregar, pagándoselas al precio al que se estuviesen cotizando en el momento en que debía haber tenido lugar la entrega, es decir, a precio de contado de verano, que era por supuesto muy superior al que se les había pagado a los ganaderos en el momento de la firma del contrato ⁴.

³ AHPS (Archivo Histórico Provincial de Soria), PN (Protocolos Notariales. Indicamos a continuación siempre número de caja, de expediente y de primer folio del documento), 234-475-246.

⁴ Un ejemplo en AHPS, PN, 226-462-296. Un vecino de Magaña había vendido por adelantado a Pedro de Mondragón, mercader de Soria, 40 arrobas de añinos que le debía entregar en junio de 1614. Por habérsele muerto el ganado sólo pudo entregar 7 arrobas. Pedro de Mondragón transfirió el contrato de obligación a dos mercaderes portugueses

En el capítulo de las ventas por adelantado de lanas «estremeñas» nos encontramos, sin embargo, un panorama mucho más diversificado, ya que si bien, por un lado, hubo entre los vendedores de este tipo de lanas propietarios muy modestos, que contrataban la venta de diminutas partidas con condiciones muy semejantes a las que se habían generalizado en el mercado de lana «churra», también proliferaron, por otro, individuos de posición económica relativamente desahogada, que en el momento de suscribir el contrato de venta sólo recibían anticipada una pequeña parte del total del precio en que se valoraba la partida que se obligaban a entregar. Porque en su caso el recurso al crédito tenía como objetivo prioritario atender necesidades financieras derivadas de la gestión de la explotación ganadera, que eran mayores que en el caso de los ganaderos estantes, y además tenían un componente estacional mucho más fuerte. Razón que explica que en bastantes contratos concertados en el otoño por éstos se contemplase que al adelanto de dinero efectuado por el mercader en el momento de su suscripción le siguiesen otros varios hasta el momento de la entrega de la mercancía. Como nos atestigua por ejemplo el suscrito por siete pequeños ganaderos trashumantes de Arguijo en septiembre de 1566, obligándose a entregar al mes de junio siguiente 700 arrobas de lana al mercader burgalés Luis de Castro, quien les haría efectivo su valor en los siguientes plazos: 1.680 reales al firmar el contrato, 2.520 el día de San Miguel (29 de septiembre), 4.900 puestos en Sevilla el día 1 de enero de 1567 y los 4.900 restantes en el momento de la entrega de las lanas en junio de 1567⁵.

Los contratos de venta anticipada los comenzaban a concertar cada año los pequeños propietarios a partir de julio, e incluso en casos extremos en el propio mes de junio, y se seguían concertando durante los meses

vecinos de Soria, a los que el de Magaña se comprometió por contrato de obligación de 11-VII-1614 a entregar 891 reales por el valor de las 33 arrobas de añinos que adeudaba a razón de 27 reales la arroba, «que es el precio que hoy (en julio) va y se venden en esta ciudad los añinos, antes a más precio».

⁵ AHPS, PN, 76-172-139, Soria, 19-IX-1566. Otro ejemplo interesante en AHPS, PN, 397-708-550. Unos vecinos de Calderuela en septiembre de 1638 se comprometieron a entregar a Pedro Sánchez Salvador, mercader de Lumbreras, en junio siguiente las lanas y añinos que correspondiesen a 3.200 reales, de los cuales 1.000 les fueron adelantados en el propio momento de la concertación y los 2.200 restantes para mediados de marzo de 1639. Para calcular la cantidad de lanas que se debería entregar para devolver los 1.000 reales prestados en septiembre se aplicaría el precio al que se vendiesen en Castilfrío y Carrascosa en torno a San Miguel. Y para calcular la cantidad correspondiente a los 2.200 recibidos en marzo se aplicaría el precio al que se vendiesen en dichos lugares hacia Carnestolendas.

siguientes, experimentando un notable incremento en número a comienzos del otoño, y después en la primavera, que era cuando preferentemente cerraban contratos los ganaderos trashumantes de rango medio. Y, como es lógico, los precios ofrecidos por los mercaderes iban evolucionando en sentido ascendente en el transcurso de los meses, de manera que los más bajos solían ser los fijados en las operaciones concertadas a finales del verano, y los más altos los de los contratos de finales de la primavera. Porque, además, en estos últimos confluían dos circunstancias para hacer subir los precios. En primer lugar, que el período de tiempo por el que se adelantaba el dinero era más breve. Y, en segundo lugar, que muchos de los que vendían entonces sus lanas eran medianos propietarios, que necesitaban en aquel momento dinero para pagar los arrendamientos de pastos de invernadero, a los cuales los mercaderes siempre estaban dispuestos a pagar mejores precios, porque cuidaban más la calidad de sus lanas y, además, estaban en condiciones de ofertar mayores cantidades. Pues, en efecto, se constata que cuanto mayores eran las partidas de lana comprometidas por contrato más alto era el precio que estaban dispuestos a pagar los mercaderes⁶. Y de ahí que con frecuencia algunos pequeños propietarios optasen por asociarse en compañías para concertar conjuntamente la venta de sus lanas, y obtener así mejores condiciones⁷.

Durante todo el siglo XVI y en las primeras décadas del XVII fue práctica habitual que al concertarse los contratos de venta anticipada por los pequeños propietarios se fijase ya el precio de la lana, de manera que el interés que el mercader cargaba por el dinero adelantado se camuflaba bajo la forma de fijación de un precio inferior al que se calculaba que se pagaría en el verano siguiente en las operaciones al contado. Pero, por supuesto, en esta forma de proceder siempre intervenía un elemento de riesgo, tanto para el comprador como para el vendedor, ya que no se podía excluir

⁶ A mediados del siglo XVIII el padre Calatayud sostuvo que eran más rentables para los mercaderes las adquisiciones de grandes partidas de lana porque «comprando de por junto, es menor el gasto de recogerla, labarla y conducirla». Calatayud (1761), p. 9. Cfr. Pérez Romero (1999), p. 46.

⁷ En febrero de 1559 dos vecinos de Renieblas, uno de Narros y otro de Cuéllar, se obligaron conjuntamente a entregar a un mercader burgalés en el siguiente mes de junio 1.540 arrobas de lana. AHPS, PN, 13-32-43. En febrero de 1581 un vecino de Suellacabras se obligó a entregar a Juan de Álava, mercader de Soria, 136 arrobas de lana de los ganados trashumantes de seis convecinos suyos. AHPS, PN, 82-186-41. Y en marzo de 1581 un vecino de Buitrago se obligó a entregar en junio a unos mercaderes de Nájera 1.400 arrobas de su ganado y del de un vecino de Sotillo, cinco vecinos de Pedraza, dos de Portelrubio, dos de Dombellas y dos de Buitrago. AHPS, PN, 111-238.

que en el transcurso de los meses los precios experimentasen una súbita alteración, en sentido positivo o negativo.

En el transcurso del siglo xvii, sin embargo, probablemente como reacción a la situación de enorme volatilidad de los precios provocada tanto por la política monetaria de la monarquía como por la propia inestabilidad del mercado lanero, se empezó a generalizar otro procedimiento de fijación de precios en los contratos de venta adelantada. Y en virtud de este procedimiento, en lugar de acordarse un precio fijo para la lana en el momento de firmar el contrato de venta, se estipulaba tomar como referencia los precios que se pagasen a otros ganaderos que dispusiesen de lanas de calidad semejante. Y, además, se solía añadir una cláusula que disponía el descuento de cierto número de reales por arroba respecto del precio tomado como referencia, por virtud del cual se compensaba al mercader por el adelanto del dinero, aunque no se reconociese así de forma expresa ⁸.

La gran mayoría de las operaciones de compra adelantada de lanas a pequeños ganaderos fueron concertadas por mercaderes avecindados en la ciudad de Soria y otros pequeños núcleos de su entorno, como Ágreda, Yanguas, San Pedro Manrique y las villas de Cameros, los cuales rara vez estuvieron involucrados en grandes empresas mercantiles, y mucho menos en empresas de exportación ⁹. Algunos de ellos efectuaron las compras por encargo de mercaderes foráneos, a los que servían como agentes, pero también fue muy frecuente que se especializasen en el negocio de la reventa, que llevaban a efecto poco después de la adquisición de las lanas, en casos extremos antes incluso de haberlas recibido de los ganaderos. Pero desde esta perspectiva conviene diferenciar entre los mercaderes más modestos que se limitaron a tratar con lanas «churras», que revendían en su mayor parte a fabricantes pañeros de las comarcas de Soria y Cameros en partidas relativamente pequeñas (Diago, 1991 y 2000a), y los que al mismo tiempo también negociaron con lanas «estremeñas», quienes tenían como clientes principales a los mercaderes exportadores foráneos, aunque también surtían en pequeñas cantidades a los pañeros de la región, que si bien trabajaban preferentemente con lanas «churras», también empleaban algo de lana de ganado trashumante, sobre todo añinos (Diago, 2000a).

⁸ Este mismo sistema de fijación de precios «en atención», con cláusula de descuento de cierto número de reales por arroba, es descrito para mediados del siglo xviii por el padre Calatayud. *Vid.* Calatayud (1761), p. 48. Sobre la aplicación de dicho sistema en Soria en el siglo xviii, *vid.* Pérez Romero (1999), pp. 46-47.

⁹ Esta situación contrasta con la que a principios del siglo xvi se daba en Cuenca, donde se denunció que sólo los mercaderes genoveses disponían de capital suficiente para adelantar a los ganaderos a cuenta de sus lanas. Benito Ruano (1975), pp. 123 ss.

Los tratantes en lana «estremeña» fueron mucho menos numerosos entre los mercaderes sorianos que los tratantes en «churra», porque se trataba de una actividad que, a pesar de resultar mucho más lucrativa, exigía disponer de un importante capital susceptible de quedar inmovilizado durante varios meses, pues las partidas de lana con que se hacían los tratos eran bastante mayores, y más caras (Diago, 2000b). En concreto el negocio se basaba en adelantar dinero en otoño o primavera a los pequeños y medianos ganaderos trashumantes a fin de adquirir la lana a un precio relativamente bajo, para después revenderla durante los meses del verano o en los primeros del otoño siguiente al esquila a un precio sensiblemente más alto a otros mercaderes, generalmente foráneos, a los que se solían conceder aplazamientos de pago de en torno a un año. De manera que para la buena marcha del negocio era preciso tener inmovilizado el capital durante un período relativamente prolongado de tiempo, ya que el dinero que se adelantaba a los ganaderos en otoño o en primavera no se recuperaba hasta por lo menos después de transcurrido un año, cuando empezaban a pagar los mercaderes a quienes se habían revendido las lanas recibidas a comienzos del verano. Y de ahí que estos mercaderes tuviesen con frecuencia que recurrir a ampliar su propio capital y el de sus familias y socios con el que les entregaban otros convecinos suyos, a veces miembros de la oligarquía soriana, para invertir «a pérdida o ganancia» (Diago, 2000b).

Los márgenes de ganancia obtenidos por los mercaderes sorianos en estas operaciones de compra y reventa de lanas «estremeñas» fueron muy variables, como no podía ser de otro modo, si tenemos en cuenta los innumerables factores que podían incidir en la rentabilidad del negocio, que además presentaba múltiples variantes. Pues en unos casos estos mercaderes revendían la lana cuando ésta se encontraba todavía dispersa en los esquiladeros de los ganaderos, o incluso sin haberse esquilado, mientras que en otros la entregaban a los compradores ya lavada y ensacada, bien en los lavaderos sorianos, o bien en los propios puertos del Cantábrico. Por lo que, en consecuencia, según las condiciones en que se entregase la mercancía, necesariamente habían de variar los precios conseguidos por ella, que a su vez estaban también influidos por las condiciones de pago estipuladas con el comprador, por no hablar de los factores que incidían en que los contratos de compra concertados con los ganaderos resultasen más o menos rentables para los mercaderes intermediarios. Pues no deja lugar a dudas sobre el diferente grado de rentabilidad de éstos el hecho de que con relativa frecuencia los mercaderes revendiesen al mismo precio varias partidas de lana que habían adquirido a precios diferentes.

El análisis de algunos ejemplos nos puede permitir, sin embargo, conocer de forma aproximada los márgenes de ganancia concretos que consiguieron algunos intermediarios sorianos en las operaciones de reventa de lanas en sucio. Y así tenemos que Hernando Ibáñez vendió en julio de 1601 al portugués Francisco de Fonseca 850 arrobas por 640 mrs. la arroba, las cuales había adquirido a varios pequeños ganaderos trashumantes de la zona de Castilfrío en el anterior otoño a 500 mrs., de manera que obtuvo un margen de ganancia en la operación del 21 por 100¹⁰. Unos márgenes más bajos, situados entre el 20 y el 15 por 100, obtuvo en junio de 1608 el doctor Alonso de Santa Cruz, médico vecino de Soria, al revender a mercaderes portugueses instalados en Palencia 1.610 arrobas de lana que tenía compradas a diferentes ganaderos, al precio al que las había adquirido, que oscilaba entre 10 y 12,5 reales, incrementado en forma lineal en dos reales por arroba¹¹. Y por fin en las numerosas operaciones concertadas por el licenciado Juan García, médico, en las dos primeras décadas del siglo XVII encontramos una amplia gama de márgenes de beneficio, que van desde un mínimo de un real hasta un máximo de cuatro reales por arroba.

II. GRANDES OPERACIONES CREDITICIAS: EL CRÉDITO DE LOS GANADEROS A LOS MERCADERES

En la mayoría de los trabajos que han abordado el estudio del comercio lanero en la Castilla del siglo XVI sólo se encuentran referencias a operaciones de compra de lanas en que los mercaderes efectuaban adelantos de dinero a los ganaderos, hasta el punto de que se llega a tener la impresión de que esta práctica tuvo aplicación universal. Y, en efecto, al referirse a la actividad de los mercaderes burgaleses en este siglo autores como

¹⁰ El contrato de reventa en Soria, 29-VII-1601, AHPS, PN, 60-139-231. Los de compra en este mismo protocolo. Aunque, por ejemplo, las 150 arrobas de Pedro de Neila, de Fuentefresno, en lugar de a 500 mrs. se pagaron a 510, todas se revendieron al mismo precio.

¹¹ Las lanas que le vendió las había comprado adelantadas a diversos vecinos de Carrasosa, Castilfrío, La Losilla, Fuentecantos, Estepa de San Juan, Suellacabras, Ausejo y Los Villares. De ellas, 600 arrobas las tenía ya almacenadas en su casa en Soria, las cuales declaró que le habían costado, incluyendo gastos de «recibo y costa», a razón de 12,75 reales por arroba. El precio que habían de pagar los portugueses por las 1.610 arrobas era el que habían costado más dos reales de ganancia por arroba, haciéndose efectivo el pago en dos plazos, San Lucas y Carnestolendas, la mitad en plata y la mitad en vellón. AHPS, PN, 218-446-128, Soria, 27-VI-1608.

Basas y Lapeyre han llegado a sugerir que éstos recurrieron de forma sistemática a dicho modelo de contratación, que tenía como pieza clave el llamado «señalamiento», es decir, la entrega adelantada de una cantidad de dinero al ganadero, que sancionaba el compromiso de la adquisición de la lana del próximo esquila¹².

Ciertamente en apoyo de esta tesis se ha podido aducir el testimonio de algunos libros de cuentas de mercaderes burgaleses, como por ejemplo los de los Salamanca, de los que se deduce que la práctica totalidad de las adquisiciones laneras realizadas por ellos se llevaron a cabo según esta fórmula (Carrión de Íscar, 1995). Pero en contrapartida otros múltiples testimonios documentales, de fondos notariales y judiciales, demuestran que tanto los mercaderes burgaleses como otros muchos recurrieron a lo largo del siglo XVI con bastante frecuencia, sobre todo cuando adquirieron grandes partidas de lana, a otro modelo de contratación, en virtud del cual ellos no sólo no adelantaban dinero a los ganaderos, sino que por el contrario resultaban beneficiarios de una concesión de crédito, por cuanto se obligaban a pagar el precio de la mercancía adquirida en varios plazos después de su entrega, que siempre abarcaban varios años, y en casos extremos alcanzaban hasta diez.

Este modelo de contratación, como decimos, se empleó preferentemente en operaciones de venta de varios miles de arrobas, concertadas con los principales señores de ganados de la cuadrilla soriana. Pero con relativa frecuencia también lo encontramos empleado durante el siglo XVI en operaciones de menor envergadura concertadas con medianos propietarios, e incluso con algunos pequeños, que a veces se asociaban para vender conjuntamente sus lanas y obtener así mejores condiciones de venta. Y por regla general los aplazamientos de pago concedidos por los vendedores en estos casos eran mucho más cortos, pues raramente sobrepasaban los dos años.

El período en que hemos encontrado documentado mayor número de operaciones de este tipo, y las de mayor envergadura, comprende las décadas centrales del siglo XVI, cuando varios de los principales señores de ganados de Soria y Ágreda cerraron contratos de venta de enormes cantidades de lana, con frecuencia acumulada de los esquilos de varios años, concediendo aplazamientos de pago a los mercaderes compradores, que

¹² Basas (1961), pp. 37-68, y (1963), pp. 231-264. Y Lapeyre (1981), p. 169. Otras obras de interés que aportan noticias sobre contratos de ventas de lana del siglo XVI: Brumont (1984), Falah Hassan (1986) y Carrión de Íscar (1995).

abarcaron períodos de tiempo de entre dos y diez años¹³. En estas operaciones los ganaderos obtenían unos precios por sus lanas muy superiores a los que se estipulaban en contratos en que se efectuaba el pago al contado, si bien nunca se llegaba a admitir explícitamente en los contratos que se pagaba interés por razón del aplazamiento de pago concedido. Pero en la mentalidad de los hombres de la época estaba ya bien arraigada la idea de que siempre que intervenían aplazamientos de pago había que compensar al que adelantaba el dinero con el abono de un interés, y éste se disfrazaba mediante la fijación de un precio más alto para la mercancía¹⁴. No obstante, todavía seguían existiendo conciencias muy escrupulosas, que consideraban que esta forma de proceder era esencialmente pecaminosa, por entender que la diferencia de precio existente entre las ventas «al fiado» y las ventas al contado representaba una ganancia ilícita, resultado de la práctica de la usura. Y así lo demuestra el hecho de que varios de estos grandes ganaderos sorianos que vendieron durante muchos años sus lanas «al fiado», al sentir cercano el momento de la muerte, quisieron poner remedio en sus testamentos a una situación que entendían que ponía en peligro la salvación eterna de su alma, exigiendo que se revisasen sus contratos de ventas de mercancías «al fiado», se determinase si en ellos había habido ganancia ilícita, y se devolviese la parte del precio que se estimase que se había cobrado indebidamente¹⁵.

Gracias a estas revisiones de contratos ordenadas por ganaderos con escrúpulos de conciencia y a algunos otros hallazgos documentales, referentes a ventas efectuadas por grandes ganaderos como el regidor Juan

¹³ Refiriéndose a las décadas de 1540, 1550 y 1560, un contemporáneo manifestó que la mayor parte de los ganaderos trashumantes sorianos de cierto relieve «vendían al fiado por andar entonces la dicha grangería con ganancia, sobra y descanso». AHPS, PN, 1602-2409-374.

¹⁴ Un ejemplo de contrato en el que se admitía implícitamente que el tiempo por el que se fiaba la lana, y otras condiciones del contrato, influían en el precio fijado se puede encontrar en AHPS, PN, 141-296-234, Soria, 16-VIII-1611.

¹⁵ Hemos localizado las revisiones de los precios de sus ventas de lanas ordenadas por Hernando Díaz de Fuenmayor y el bachiller Miguel Díaz de Fuenmayor, vecinos de Agreda, en sus testamentos. La correspondiente a las ventas del primero entre 1559 y 1578, en AHPS, PN, 1495-2238-444. Y la correspondiente a las del segundo entre 1546 y 1574, en AHPS, PN, 1602-2409-374. También nos consta que ordenó revisar sus ventas el regidor soriano Juan Alonso de Vinuesa, sobrino y heredero del regidor Juan de Vinuesa.

¹⁶ Información sobre las ventas al fiado efectuadas por el regidor Juan de Vinuesa a partir de 1545 en Archivo de la Chancillería de Valladolid, Pleitos Civiles, Z. y Walls, Fenecidos, C. 585-1. Sobre la venta por este mismo en 1559 de cerca de 20.000 arrobas de lanas y añinos procedentes de cinco esquileo, que se fiaron por «una feria de Villalón y 8 octubres», en AHPS, PN, 49-119-384. Y sobre la venta de 18.500 arrobas de lana

de Vinuesa ¹⁶, hemos podido reconstruir las estrategias de comercialización de las lanas de varios de los principales señores de ganados trashumantes de la región soriana durante períodos relativamente prolongados de tiempo, siempre encuadrados en las décadas centrales del siglo XVI. Y, en efecto, a través del análisis de toda esta información hemos podido comprobar que entonces estos poderosos ganaderos acostumbraron a almacenar las lanas y añinos de hasta cinco esquilos, dándoles después salida a través de contratos de venta «al fiado», en virtud de los cuales terminaban de cobrar el valor de la mercancía vendida varios años después de haberla entregado a los compradores, aunque a cambio obtenían unos precios excepcionalmente altos por sus vellones ¹⁷.

Las razones por las que estos grandes señores de ganados almacenaban las lanas de varios años, exponiéndose así al peligro de que se estropeasen, no alcanzamos a comprenderlas de forma plenamente satisfactoria. Pero lo que sí nos llama la atención es que sólo ellos recurrieron a este procedimiento, y que no lo hicieron una única vez, sino varias a lo largo de sus trayectorias al frente de sus explotaciones ganaderas trashumantes. Mientras que, por el contrario, los pequeños y medianos propietarios vendieron por lo regular ejercicio tras ejercicio, y a lo sumo almacenaron las lanas de un esquileo para darles salida al año siguiente. Por lo cual estimamos poco probable que se tratase de almacenamientos forzados por la falta de demanda, aunque no podemos entrar a determinar si esta estrategia de acumular en las lonjas lanas de tantos años fue en su momento la más racional, o por el contrario habría resultado más rentable y menos arriesgado para sus dueños avenirse a darles salida en plazos más breves, aun a costa de aceptar unas condiciones de venta más desfavorables.

Pero dejando a un lado el problema de los almacenamientos, otro hecho sobre el que conviene llamar la atención es que en los contratos concertados por los grandes señores de ganados sorianos en las décadas centrales del siglo XVI para dar salida a enormes partidas de lana, que en casos extremos

y añinos procedentes de los esquilos de los años 1568, 1569 y 1570, en unas cuentas en AHPS, 5049-24, fol. 15v.

¹⁷ Por ejemplo, Hernando Díaz de Fuenmayor vendió en 1559 2.222 arrobas de lana a 930 mrs. y 460 de añinos a 612 mrs. Ese mismo año Juan de Vinuesa vendió cerca de 20.000 arrobas de lana y añinos a 850 mrs. (cfr. nota 15). Pero en 1579 se seguían arrastrando pleitos entre las dos partes contratantes porque los mercaderes compradores sólo estaban dispuestos a pagar a razón de 18 reales (612 mrs.) la arroba de lana, y de 14 reales (476 mrs.) la de añinos. *Vid.* AHPS, PN, 49-119-384. En un contrato de venta adelantada de 270 arrobas de lana concertado por dos vecinos de Castilfrío en febrero de 1559 se les pagaron a 569 mrs. AHPS, PN, 13-32-44.

alcanzaron las 20.000 arrobas, se fijaron aplazamientos de pago extraordinariamente largos, que llegaron a abarcar hasta diez años. En ningún otro momento hemos constatado que se diese una situación semejante, pues fuera de esta época los aplazamientos de pago concedidos por los ganaderos sorianos a los mercaderes no sobrepasaron los dos años. Y ante esta constatación cabe preguntarse si tan generosas condiciones de pago fueron libremente ofertadas por los ganaderos, a cambio de conseguir unos mejores precios, o por el contrario las asumieron forzados por los mercaderes, que amenazarían en caso contrario con no comprar. Como en toda transacción es probable que las dos partes tuviesen su cuota de responsabilidad. Pero en cualquier caso lo cierto es que si los ganaderos accedían a esperar varios años para terminar de cobrar el precio de las lanas, y al mismo tiempo se mostraban capaces de dejar de venderlas durante varios ejercicios, almacenándolas en sus lonjas, es porque se encontraban en una situación de desahogo financiero, al menos relativo. Mientras que en contrapartida los mercaderes no parece probable que anduviesen entonces sobrados de capital, o al menos debían tener la mayor parte del mismo inmovilizado, pues de lo contrario hubiesen accedido a acortar los plazos a cambio de la fijación de unos precios inferiores para la mercancía.

Precisamente la constatación del hecho de que en estas operaciones los ganaderos obtuvieron por sus lanas unos precios muy elevados nos invita a presumir que no fueron ellos la parte colocada en posición de mayor debilidad a la hora de negociar las condiciones de la venta, por razón de existir escasa demanda en el mercado. Pues si efectivamente hubiesen tropezado con dificultades para dar salida a sus lanas, por falta de demanda, y en consecuencia se hubiesen tenido que doblegar a aceptar las condiciones que les impusiesen los mercaderes, resulta difícil explicar que éstos accediesen a pagar precios tan altos, y además por partidas de lanas de tal magnitud. Por el contrario, presumimos que a los mercaderes exportadores, burgaleses en su mayoría, les interesaba adquirir las lanas de estos grandes señores de ganados sorianos, aunque tuviesen que pagar por ellas precios muy elevados, porque eran conscientes de que les podían dar fácilmente salida en Flandes o en Francia gracias a su buena reputación, obteniendo además un buen margen de beneficio. Pero no podrían comprometerse a adquirirlas salvo en el caso de que se les concediesen unas buenas condiciones de pago, dado que el capital que se requería para la inversión era elevadísimo.

Si los grandes señores de ganados sorianos de mediados del XVI adoptaron conscientemente una estrategia especulativa a la hora de gestionar

sus explotaciones ganaderas es algo que no podemos determinar con seguridad a partir de las informaciones de las que hasta ahora disponemos, aunque diversos indicios nos invitan a sospecharlo. Pero lo que sí sabemos con certeza es que el procedimiento de concertación de venta de lanas que emplearon entonces les hizo incurrir en enormes riesgos, y les provocó más de un quebradero de cabeza. Pues los mercaderes más de una vez incumplieron los plazos de pago, o los interpretaron en un sentido desfavorable para el ganadero cuando iban referidos a ferias de Medina del Campo, y en alguna ocasión incluso iniciaron procedimientos legales para forzar una rebaja de los precios concertados en los contratos de obligación, alegando que en éstos había intervenido usura.

Pero a pesar de estos indudables riesgos, entendemos que este tipo de operaciones resultaron extraordinariamente provechosas para los ganaderos que las realizaron, puesto que sabemos que varios de ellos en el transcurso del siglo XVI consiguieron enriquecerse de forma sorprendente¹⁸, y efectuaron importantes inversiones en adquisiciones de juros, en alguna ocasión financiadas directamente con el producto de la venta de grandes partidas de lanas¹⁹. Aunque para determinar con más seguridad y precisión en qué medida los beneficios obtenidos en estas operaciones de venta de lana tan arriesgadas contribuyeron al enriquecimiento de estos ganaderos habría que profundizar más en el análisis de la documentación disponible, intensificando además los trabajos de exploración en el Archivo de Chancillería y en los de protocolos de ciudades como Burgos, Medina del Campo, Medina de Rioseco, Villalón, Valladolid y Madrid.

¹⁸ Referencias al proceso de ascenso socioeconómico de familias ganaderas en Soria en el siglo XVI en Diago (1993). Destacaremos que al regidor Juan de Vinuesa su mujer Beatriz de Beaumont le llegó a reclamar por «gananciales» nada menos que 200.000 ducados (p. 478).

¹⁹ El alférez Francisco López de Río vendió en agosto de 1590 14.600 arrobas de lanas y añinos procedentes de los esquilos de 1588, 1589 y 1590, a condición de que el mercader comprador le adquiriese a su nombre un privilegio de juro de heredad, que rentase 1 millón de mrs. anuales, para empezar a gozar de él desde el 1 de enero de 1591, el cual no habría de costarle más de 17 millones de mrs., a pesar de que en principio su precio debía ascender a 20 millones, ya que estos juros se vendían a razón de 20.000 el millar. Finalmente el valor de las lanas sólo alcanzó para pagar la mitad de los 17 millones que costó el juro, y la otra mitad se pagó en efectivo. AHPS, PN, 145-303-198 y 232. Gracias a este y otros once juros adquiridos por la familia con anterioridad, el alférez Antonio López de Río, yerno y sucesor de Francisco, percibía cada año a principios del siglo XVII cerca de 2,5 millones de mrs. y 1.800 fanegas de cereal con cargo a las rentas de la monarquía en el partido de Soria. Y además de estos juros la familia poseía otros situados sobre rentas de otros partidos.

III. GRANDES OPERACIONES CREDITICIAS: EL CRÉDITO DE LOS MERCADERES LANEROS A LOS GRANDES PROPIETARIOS GANADEROS

El período de bonanza de las grandes explotaciones ganaderas trashumantes sorianas se prolongaría hasta comienzos de la década de 1570, cuando podemos constatar que algunas de ellas comenzaron a generar pérdidas en varios ejercicios ²⁰, como resultado probablemente de la negativa evolución del mercado internacional lanero, que dio lugar a los primeros drásticos descensos de precios. Este primer bache se superó con relativa facilidad, pero en las décadas de 1580 y 1590 volvieron a reaparecer los problemas, en forma aún más agravada. Y como consecuencia algunos grandes ganaderos sorianos, que habían incurrido en grandes riesgos al asumir una forma de gestión de sus explotaciones ganaderas trashumantes de marcado carácter especulativo, tuvieron que hacer frente en el tránsito del siglo XVI al XVII a dificultades que les colocaron al borde de la bancarrota ²¹.

Otros colegas suyos consiguieron, sin embargo, salir airosos de aquella difícil coyuntura, no sin realizar importantes esfuerzos de adaptación a las nuevas circunstancias del mercado, por ejemplo tomando a su cargo la comercialización de sus lanas en Italia durante varios ejercicios. Pero aunque, una vez superado este bache, en el transcurso de las primeras décadas del siglo XVII tuvo lugar una cierta recuperación del mercado lanero, ya no se volvieron a repetir en adelante los tiempos de bonanza de las décadas centrales del siglo XVI, y con relativa frecuencia se produjeron bruscas caídas de los precios de la lana, como la que tuvo lugar en 1607. Y esta evolución tuvo su reflejo en la progresiva modificación de los procedimientos de concertación de venta de sus lanas por parte de los grandes señores de ganados sorianos. Pues, en efecto, aunque éstos en las primeras décadas del nuevo siglo continuaron concediendo aplazamientos de pago a los mercaderes a quienes se las vendían, acortaron drásticamente los plazos, que ya en ningún caso superaron los dos años contados a partir del momento de la entrega de la mercancía. Y, además, también comenzaron a recurrir ocasionalmente a un procedimiento de contratación del que se habían mantenido en gran medida al margen en el siglo anterior, la venta por adelantado de lanas a cambio de recibir un préstamo de los mercaderes.

²⁰ La explotación ganadera del regidor soriano Juan de Vinuesa y de su sobrino Juan Alonso de Vinuesa generó unos beneficios entre 1557 y 1572 de un total de 22.257.013,5 mrs. Pero en los años 1569, 1571 y 1572 tuvo pérdidas. AHPS, 5049-24.

²¹ Análisis del caso paradigmático del regidor Alonso de Río, el menor, en Diago (2001a).

Este procedimiento que, como hemos visto, se aplicó de forma generalizada en las operaciones de compraventa de pequeñas cantidades de lana tanto en el siglo XVI como en el XVII, también fue empleado en sus contratos en bastantes ocasiones por los medianos propietarios durante el siglo XVI. Pues éstos combinaron entonces las ventas efectuadas en el verano al contado o con concesión de aplazamiento de pago a los mercaderes, con las concertadas en otoño o durante la primavera con cargo al esquila del siguiente verano, a cambio de recibir adelantos de dinero, que por lo general sólo representaban una parte del precio total. Y optaron por un procedimiento u otro en función de cuál fuese su situación financiera en cada momento y de los cambios en la predisposición de los mercaderes. Pues cabe presumir que éstos, cuando dispusiesen de excedentes importantes de capital para emplear y advirtiesen la existencia de una fuerte demanda en los mercados internacionales, se mostrarían más dispuestos a invertir dinero en la entrega de adelantos para así tener asegurada la adquisición de más pilas y a precios más ventajosos.

Pero, por el contrario, los grandes señores de ganados trashumantes no comenzaron a recurrir a la concertación de este tipo de operaciones hasta el siglo XVII, y durante su primera mitad sólo lo hicieron de forma esporádica, en años particularmente difíciles en que se vieron apremiados por graves problemas financieros. De manera que, por ejemplo, los dos principales señores de ganados de la cuadrilla soriana, el alférez Francisco López de Río e Íñigo López de Salcedo, concertaron por adelantado la venta de sus lanas del esquila de 1626 en noviembre de 1625 y enero de 1626, respectivamente, por unos precios bastante bajos, a cambio de recibir cuantiosas cantidades en préstamo para saldar deudas²². Pero sólo se trató de una operación aislada, ya que en los siguientes ejercicios, también caracterizados por malas condiciones en el mercado, ambos optaron por otras alternativas como almacenar las lanas, en el caso de Íñigo López de Salcedo²³, o llevarlas a vender lavadas a Francia, en el caso del alférez.

En 1642 de nuevo los grandes señores de ganados se vieron apremiados por graves dificultades financieras, y por ello volvieron a contratar por

²² El alférez vendió en XI-1625 por 33,5 reales de vellón por arroba, para pagar 2.111.800 mrs. que debía del aprovechamiento de las dehesas de La Serena del ejercicio 1624-1625, del plazo que cumplía el 1-XI-1625. AHPS, PN, 451-791-280. Íñigo López de Salcedo, por contrato de enero de 1626, vendió a 34,5 reales por arroba. AHPS, PN, 452-792-159. Por contraste el mercader soriano Julián Martínez vendió en el verano de 1626 3.306 arrobas a 40 reales.

²³ Éste no vendió lanas ni en 1627 ni en 1628, mientras que en 1629 vendió 4.081 arrobas, y en 1630, 6.269 arrobas de lana soriana, 1.835 de lana segoviana, 1.127 de añinos sorianos y 250 de añinos segovianos. En ambos casos los mercaderes pagaron a plazos.

adelantado la venta de sus lanas, pero aún lo pudieron seguir haciendo desde una posición de relativa fuerza, como lo demuestra el hecho de que consiguieron unas buenas condiciones para la fijación del precio²⁴, o incluso a alguno se le dejó abierta la posibilidad de anular la operación si cambiaban las normas reguladoras del mercado lanero²⁵. Por lo que no consideramos descartable que en la concertación de estos contratos influyese tanto el interés del mercader por asegurarse la adquisición de las pilas de más prestigio, como la necesidad de los ganaderos de obtener préstamos, que en ningún momento fue disimulada, al hacerse constar en los propios contratos que el dinero adelantado se destinaría a saldar deudas de pastos.

Poco a poco, no obstante, conforme fue avanzando el siglo las dificultades financieras terminaron convirtiéndose en un problema crónico para todas las grandes explotaciones ganaderas trashumante sorianas, sobre todo a partir de la década de 1660. Y como consecuencia éstas pasaron a depender cada vez más de los adelantos de dinero que les pudiesen efectuar los mercaderes interesados en la compra de sus lanas. De manera que a partir de entonces los grandes propietarios ganaderos sorianos ya no recurrieron a la venta adelantada de sus lanas sólo de forma esporádica, en circunstancias especialmente adversas, sino que éste pasó a convertirse para ellos en un procedimiento habitual de venta, empleado de forma regular año tras año, como lo había sido por los pequeños propietarios en el siglo XVI. E incluso algunos llegaron a acumular una deuda tan abultada con los mercaderes que se vieron obligados a comprometer por adelantado la entrega de las lanas de varios esquilos para saldarla²⁶. Pero en ningún

²⁴ Dos ganaderos de la familia Ríos que vendieron conjuntamente 4.600 arrobas al flamenco Esteban Adón obtuvieron un precio mínimo de 47 reales por arroba, con la condición de que si en Soria y su tierra se concertaban a precio superior operaciones de venta de lanas sorianas del esquileo de 1642, con pago al contado, se les habrían de pagar a ellos las suyas a ese precio incrementado en 2,5 reales por arroba. AHPS, PN, 465-807-209. La inclusión de esta cláusula de revisión de precio resultó muy favorable para los vendedores porque entre marzo y agosto se produjo una brutal subida de precios. En concreto el 8-VIII-1642 se declaró que el precio más alto que había entonces abierto en Soria y su tierra era el de una partida de lanas de 2.000 arrobas comprada a 69 reales de vellón por arroba. AHPM (Archivo Histórico de Protocolos de Madrid), 4706, s. f.

²⁵ Don Juan de Salcedo, vecino de San Andrés, vendió con condición de que en caso de que se publicase pragmática regulando el precio de las lanas, el contrato de venta quedase anulado, si devolvía el dinero recibido como adelanto. AHPS, PN, 465-807-208.

²⁶ Un ejemplo en AHPS, PN, 782-1266-73, Soria, 6-VIII-1671. Juan de Salazar y Salcedo se obligó a entregar a los mercaderes navarros Juan Morales y Joseph de Miñano las lanas de los esquilos de sus ganados de los ejercicios de 1672, 1673 y 1674, a cambio de adelantos en dinero, que llegaron a ser, no obstante, de tal cuantía que, cuando el

caso se llegó a la situación en que se vieron sumidos muchos monasterios ingleses en el siglo XIII, cuando los grandes mercaderes exportadores italianos les adelantaban fuertes sumas de dinero para obligarles a que se comprometiesen por adelantado a entregarles la lana de sus rebaños de hasta diez esquilos (Burton, 1994, y Kershaw, 1973). Si bien hay que tener en cuenta que en la segunda mitad del siglo XVII los mercaderes laneros no participaban del mismo interés que había animado a los italianos a adquirir en el siglo XIII las lanas de los monasterios ingleses, que gozaban de una excelente reputación y eran muy demandadas en el continente europeo. Pues, aunque entonces las lanas de los rebaños de los grandes señores de ganados sorianos habían alcanzado un alto prestigio en los mercados europeos, inferior, no obstante, al de las segovianas y leonesas, la demanda de este producto había entrado en una fase de fuerte depresión, y por tanto no se daban las circunstancias para que los mercaderes competiesen por su captación.

En este contexto resulta comprensible, por otra parte, que los mercaderes consiguiesen imponer unas condiciones de precios más duras a los grandes señores de ganados, una vez que éstos habían perdido el margen de maniobra para la negociación del que habían dispuesto en el pasado, sobre todo cuando eran ellos los que asumían el papel de prestamistas al conceder aplazamientos de pago a los mercaderes. Y, en efecto, en algunos contratos comenzó a hacerse por primera vez referencia explícita a la exigencia del cobro de un interés por el adelanto del dinero, que se efectuaba mediante la fórmula del descuento de varios reales por arroba respecto del precio fijado para la operación por el procedimiento de las «atenencias», es decir, por referencia al precio obtenido por las pilas de otros ganaderos de igual reputación²⁷. Pero lo habitual siguió siendo que dicha exigencia fuese disimulada por el empleo de fórmulas «piadosas».

En numerosos contratos, no obstante, aunque no se reconoció expresamente el cobro de intereses, la fijación del precio final de la lana por el procedimiento de atenencia, con cláusula de descuento de varios reales

10 de agosto de 1673 se volvieron a juntar ambas partes para ajustar cuentas, Juan de Salazar les quedaba todavía debiendo 121.568 reales de vellón. Y, dado que sus lanas del esquilmo de 1674 no podían llegar a alcanzar este valor, debió obligarse entonces a entregarles también las del año 1675, para con el valor de unas y otras amortizar la deuda.

²⁷ En diciembre de 1653 dos miembros de la familia Salcedo vendieron sus lanas del esquilmo de 1654 a Juan Bautista de Aguirre y Gamarra, mercader de Estella, que entonces les adelantó 48.000 reales, y otros 16.500 reales a cada uno de ellos el 1 de marzo de 1654. Para compensarle por la anticipación del dinero se dispuso que del precio que finalmente se fijase para las lanas se descontase 1,5 reales por arroba. AHPS, PN, 662-1097-774.

por arroba respecto al precio de los «atenidos», permite presumir que dicho descuento equivalía de hecho al interés. Pero en muchos otros contratos, por el contrario, los ganaderos que recibían adelantadas importantes cantidades de dinero consiguieron a pesar de ello que se les garantizase el pago de unos precios similares a los que podrían haber conseguido de haber vendido al contado, puesto que no se preveía efectuar descuentos de los precios a los que vendiesen sus lanas los ganaderos designados como «atenidos»²⁸. Por lo cual en una primera aproximación se podría pensar que en estas operaciones no se cobró de hecho interés. Si bien estamos convencidos de que no fue así, porque se debió recurrir a un subterfugio para camuflarlo, consistente en hacer constar en el contrato que el ganadero había recibido prestada una cantidad de dinero superior a la efectivamente entregada por el mercader prestamista. Fórmula que, por otra parte, debió ser también la empleada para ocultar el cobro de intereses en otros múltiples contratos de obligación que a partir de la década de 1660 suscribieron estos mismos ganaderos para obtener préstamos de elevadas cantidades de dinero con las que atender los gastos generados por sus explotaciones ganaderas trashumantes, sin comprometer la venta de sus lanas al prestamista, casi siempre por expreso deseo de éste. Pues, en efecto, ésta fue una modalidad de contratación que hizo su aparición por primera vez en la segunda mitad del siglo XVII, y alcanzó entonces gran difusión en la región soriana, como comprobaremos a continuación.

IV. CRÉDITO PARA LOS GRANDES GANADEROS TRASHUMANTES AL MARGEN DE LA CONTRATACIÓN LANERA

Dado que, al menos desde mediados del siglo XVII, los grandes señores de ganados sorianos comenzaron a mostrarse incapaces de asegurar con sus propios medios financieros el mantenimiento de sus explotaciones ganaderas trashumantes, pasaron a verse forzados a partir de entonces a tener que solicitar prestadas regularmente elevadas cantidades de dinero para hacer frente a los gastos que éstas generaban. Y poco a poco los ingresos

²⁸ En diciembre de 1663 Rodrigo de Salcedo Camargo se obligó a entregar al mercader soriano Juan Mateo Gutiérrez unas 3.200 arrobas de lanas y añinos, a cambio de recibir adelantados 125.000 reales de vellón en varios plazos. El precio se fijó por el procedimiento de «atenencias» en unas condiciones muy favorables para el ganadero. AHPS, PN, 672-1107-1062.

obtenidos en primavera y verano de la venta de las lanas y carneros empezaron a resultar insuficientes para devolver estas cantidades tomadas a préstamo. De manera que progresivamente fueron entrando en una espiral de endeudamiento, que pronto les llevó a algunos de ellos a tropezar incluso con dificultades para encontrar personas o comunidades dispuestas a prestarles dinero. Puesto que, aunque en una primera fase muchos mercaderes estuvieron dispuestos a adelantarles dinero a cambio del compromiso de la entrega posterior de sus lanas, pronto éstos comenzaron a mostrarse remisos a comprometerse en la adquisición de grandes partidas de esta mercancía varios meses antes de la fecha prevista para su entrega, probablemente porque el descenso de la demanda en los mercados europeos y los peligros que para el comercio generaban las guerras contra Francia les forzaron a actuar con precaución, ante el temor de no poder darle salida ²⁹.

En consecuencia, los ganaderos se vieron obligados a buscar otras fuentes de financiación para sus explotaciones ganaderas al margen de la contratación lanera. Y, en primer lugar, una muy importante la encontraron en los propios mercaderes con los que hasta entonces habían estado concertando contratos de venta adelantada de lanas. Pues, en efecto, nos consta que éstos continuaron adelantando importantes cantidades de dinero a partir de comienzos del otoño a los principales señores de ganados, con la condición de que se las devolviesen en el transcurso del mes de julio siguiente, si bien en los contratos de obligación evitaron comprometerse de antemano a adquirir cantidad alguna de lana ³⁰. Pero en contrapartida sí incluyeron habitualmente en ellos una cláusula que disponía que, si llegado el momento del esquila les interesase la compra de las lanas del ganadero a quien efectuaban el préstamo, éste amortizase con ellas la deuda.

Por lo tanto, el recurso creciente por parte de los mercaderes laneros que operaron en la región soriana a partir de la década de 1660 a este modelo de contratación habría que explicarlo ante todo como una medida de precaución para evitar comprometerse con demasiados meses de adelanto a adquirir grandes partidas de lana, ante la imprevisible evolución

²⁹ Algunos ejemplos que ilustran esta evolución en la actitud de los mercaderes en Diago (2001b), pp. 150-156.

³⁰ Un mismo ganadero podía recibir varios préstamos de un mismo mercader en el transcurso de un mismo ejercicio. Simón Martínez de Mendoza recibió prestados 4.400 reales de Juan Mateo Gutiérrez el 3-XI-1661, y otros 4.300 el 24-XII-1661. AHPS, PN, 670-1105-678 y 868.

del mercado lanero en un contexto caracterizado por una extrema inestabilidad. Porque de hecho puede comprobarse que con bastante frecuencia dichos mercaderes finalmente adquirieron las lanas de los ganaderos a los que habían prestado dinero con estas condiciones. Y, además, se constata que en los mismos ejercicios en que recurrían a este modelo de contratación en la negociación con los grandes ganaderos cerraban también numerosos contratos de compra anticipada de lanas con pequeños y medianos señores de ganado trashumante de zonas rurales, a los que, a cambio de adelantos de dinero, les imponían fuertes descuentos en el precio. Pues cabe presumir que, dado que en estas últimas operaciones se comprometían cantidades muy inferiores de lana, que además se adquirirían a unos precios bastante bajos, las mismas conllevaban un riesgo mucho más fácil de asumir.

El análisis de la actividad del soriano Juan Mateo Gutiérrez nos proporciona un buen ejemplo de esta diversificación de estrategias de contratación. Fue, en efecto, un mercader muy activo, que en determinados ejercicios de las décadas de 1660 y 1670 llegó a adquirir cerca de 20.000 arrobas, en gran parte por cuenta de mercaderes foráneos de los que era «correspondiente». Y para desarrollar su actividad puso en práctica una política de contratación muy diversificada. De manera que en un mismo ejercicio con unos ganaderos, en su mayoría pequeños y medianos propietarios, cerraba operaciones de compra adelantada de lanas en otoño, con otros concertaba contratos de obligación en los que se reservaba el derecho a adquirir las lanas si le interesaba, y con otros por fin concertaba contratos en los que se limitaba a exigirles la hipoteca de los ganados y las lanas como garantía de devolución de las cantidades prestadas. Entrar a desvelar las motivaciones que le llevaban en cada caso a elegir un modelo de contratación es tarea que excede las pretensiones del presente trabajo. Pero la propia constatación de esta diversificación de estrategias nos pone muy bien de manifiesto hasta qué punto la contracción del mercado de exportación de lanas castellanas en el tercer cuarto del siglo XVII propició que los mercaderes que actuaban en la región soriana multiplicasen las precauciones, y contribuyó así a colocar a los grandes señores de ganados trashumantes en una difícil e incómoda posición a la hora de negociar la venta de sus lanas.

Pues, este modelo de operación de préstamo, en que los mercaderes se reservaban la capacidad de adquirir las lanas para amortizar la deuda contraída por los ganaderos, resultaba especialmente desventajoso para estos últimos, sobre todo en aquellos casos en que en el contrato firmado a raíz de hacerse efectivo el préstamo se fijaba ya el precio que debería

pagar el mercader si se decidía por la adquisición de las lanas, y además se establecía una fecha límite muy tardía para que éste manifestase si optaba o no por comprar³¹. Pues estas condiciones dejaban al ganadero escaso margen de maniobra para negociar la venta de sus lanas, ya que debía esperar hasta el mes de junio, o incluso hasta los primeros días de julio, para saber con certeza si el prestamista se quedaba con ellas. En caso de que así fuese corría el peligro de que el precio fijado en su momento para las mismas, por el procedimiento de «atenencias», le resultase desfavorable, por existir en aquel momento algún otro potencial comprador dispuesto a pagárselas a mayor precio. Pero la situación más comprometida se plantearía sin duda en el caso de que le comunicase su indisposición a comprarlas, pues entonces se veía obligado a buscar comprador para ellas y corría el peligro de no encontrarlo, viéndose así privado de una preciosa fuente de ingresos para hacer frente a la amortización de la deuda contraída en el otoño anterior, que habitualmente estaba obligado a realizar en los meses del verano.

En cualquier caso la financiación proporcionada por los mercaderes laneros, tanto si iba unida a compromiso de venta de lanas como si no, pronto dejó de resultar suficiente para satisfacer las crecientes necesidades de los grandes señores de ganados trashumantes sorianos, cada vez más endeudados. Y por consiguiente éstos se vieron forzados a recurrir también a otras fuentes de financiación, que encontraron en prestamistas más o menos profesionales, asentados preferentemente en Madrid, aunque también en menor medida en la propia ciudad de Soria, y en otros núcleos de su entorno como, por ejemplo, Agreda o Torrecilla de Cameros. Entre estos prestamistas hay que destacar a Diego Ignacio de Córdoba, hombre de negocios de origen cordobés instalado en Madrid, que concedió multitud de préstamos a ganaderos trashumantes sorianos en el tercer cuarto del siglo XVII³². El cual no nos cabe duda de que realizaba estas operaciones con el exclusivo objetivo de percibir un interés por el adelanto del dinero, ya que no tenemos constancia de que participase activamente en el comercio de la lana.

Por un lado, realizó múltiples operaciones de préstamo a muy corto plazo de pequeñas cuantías de dinero a modestos ganaderos trashumantes de las comarcas serranas sorianas. Y una parte importante de las mismas fueron concertadas a comienzos de la primavera, cuando estos últimos nece-

³¹ Ejemplos de contratos con este tipo de condiciones en AHPM, 8553-33, Madrid, X-1658 y AHPS, PN, 669-1104-68, Soria, 17-X-1660.

³² Llama la atención sobre la relevancia de este individuo, a quien califica de banquero «prebancario», Bravo Lozano (1986), p. 510.

sitaban dinero de forma apremiante para pagar los arrendamientos de las dehesas de invernadero. Pues en los contratos que estos ganaderos concertaban con sus propietarios solía fijarse el último, y a veces único, plazo de pago en los últimos días del mes de abril, es decir, en el momento inmediatamente anterior a la salida de los ganados hacia los pastos estivales, que no era autorizada por el señor de la dehesa si previamente no había cobrado el dinero de la renta. Los grandes señores de ganados, por el contrario, dado que disfrutaban de posesiones en las dehesas de la mesa maestra de Alcántara en La Serena, en las que el plazo de pago de los arrendamientos estaba fijado a comienzos del otoño siguiente al abandono de las mismas por los ganados (Diago, 2001a), se veían menos apremiados por esta necesidad de disponer de dinero a fines de la primavera, y por consiguiente recurrieron en muy menor medida a solicitar préstamos en esta estación.

Otro momento en el que Diego Ignacio de Córdoba efectuó numerosos préstamos a pequeños y medianos ganaderos sorianos fue el de comienzos del otoño, cuando éstos o sus mayores pasaban por Madrid camino de los invernaderos, y necesitaban disponer de dinero con el que atender los numerosos gastos del viaje y la compra de provisiones para pasar el invierno en las dehesas. Durante la estación invernal, por el contrario, apenas efectuaba préstamos en Madrid, pero en contrapartida sí lo hacían sus correspondientes en Córdoba, a quienes acudían con frecuencia los mayores de los ganaderos sorianos en busca de dinero, el cual les era adelantado con condición de que sus amos lo devolviesen al cabo de unos meses en Madrid al propio Diego Ignacio de Córdoba. Los plazos de devolución de las cantidades recibidas en préstamo en estas operaciones a corto plazo se fijaban en fechas muy diversas, pero hay dos que aparecen con mucha mayor frecuencia, que son, por un lado, finales de mayo, para cuando los ganaderos ya disponían del producto de la venta de sus carneros, y por otro, finales del mes de julio, en concreto el día de Santiago, para cuando ya podían tener vendidas las lanas. Pero además de estos préstamos a corto plazo a medianos y pequeños propietarios, Diego Ignacio de Córdoba también concertó otras muchas operaciones de préstamo a medio y largo plazo con varios de los principales señores de ganados de la oligarquía soriana, a los que adelantó grandes cantidades de dinero para que se las devolviesen en plazos que solían abarcar varios años ³³.

³³ En Madrid, 2-VI-1667, prestó a don Juan Hidalgo de la Puente 124.000 reales de vellón «para pago de hierbas y sustento de ganados», a devolver en tres plazos en San Miguel de 1668, 1669 y 1670. AHPM, 8555-105. En 1686 se le seguían adeudando todavía

Contemporáneo de Diego Ignacio de Córdoba fue Juan García del Pozo, hombre de negocios nacido en Soria e instalado desde muy joven en Madrid, que también desarrolló un activo papel como prestamista de ganaderos sorianos, en nombre de los cuales realizó además multitud de operaciones de cobros, pagos y transferencias de dinero, cual si de un banquero propiamente dicho se tratase (Diago, 1999). Y a estos dos nombres destacados habría que añadir otros muchos, cuyas trayectorias merecerían ser analizadas con mayor detalle en un trabajo sobre el crédito en el Madrid del siglo XVII, que esperamos pueda llevarse a cabo en un futuro no demasiado lejano.

V. CONCLUSIONES

Aunque no hay que descartar que en ferias y mercados tuviesen lugar operaciones de compraventa de lanas en las que no interviniese el crédito, no cabe duda de que el grueso de la contratación lanera en la región soriana en los siglos XVI y XVII llevó aparejadas operaciones de crédito de muy diversa envergadura, que necesariamente han de ser valoradas para poder explicar satisfactoriamente no sólo el funcionamiento del mercado lanero, sino también las diferencias de rentabilidad de las explotaciones ganaderas, tanto estantes como trashumantes.

En este sentido creemos que ha podido quedar suficientemente demostrado que las pequeñas explotaciones, y muy en particular las de ganado estante, en todo momento se situaron en una posición muy desventajosa para resultar rentables, porque tanto en el siglo XVI como en el XVII resultaron excesivamente dependientes del crédito que les proporcionaban los mercaderes, y por consiguiente no pudieron conseguir precios satisfactorios para la mercancía que les proporcionaba la principal fuente de ingresos, la lana. Pero habría que precisar que en el caso de las explotaciones ganaderas estantes esta dependencia era resultado ante todo de la propia precariedad de las economías domésticas de muchos de los campesinos sorianos de la época, que pedían prestado no sólo para atender los gastos que generaba la explotación de sus diminutos rebaños, sino también para hacer frente a otras múltiples necesidades domésticas.

36.567 reales de este préstamo. AHPS, PN, 2830-4855-92. El regidor Juan de Salazar y Salcedo al morir, poco antes de 1677, le estaba debiendo 113.000 reales de restos de varios préstamos. AHPM, 8559-326.

Dejando a un lado, pues, el caso de los ganaderos estantes, entre los trashumantes no cabe duda de que la dependencia del crédito para poder atender al sostenimiento de la explotación ganadera fue mayor entre los pequeños y medianos propietarios que entre los grandes, sobre todo durante el siglo XVI y en las primeras décadas del siglo XVII. Y esto propició que entonces las grandes explotaciones resultasen mucho más rentables, porque pudieron vender la lana a precios muy ventajosos, aunque hay que reconocer que en determinados momentos del siglo XVI la bonanza económica alcanzó igualmente a un gran número de explotaciones ganaderas de tamaño mediano e incluso pequeño, que también consiguieron en algunos ejercicios dejar de depender para su funcionamiento del crédito proporcionado por los mercaderes, y pudieron obtener por tanto precios muy remuneradores para sus lanas, a cambio de conceder muy breves aplazamientos de pago a quienes las compraron.

La aparición de las primeras graves dificultades en el mercado internacional lanero en la década de 1570, que se fueron agravando en las décadas siguientes, imprimieron un giro radical a esta situación. Y a partir de entonces cada vez mayor número de explotaciones ganaderas trashumantes pasaron a depender del crédito para tener asegurado su regular funcionamiento, aunque las grandes tardaron mucho más que las medianas y pequeñas en caer en esta situación de dependencia, y no lo hicieron de forma irreversible hasta mediados del siglo XVII.

Pero, en última instancia, fueron los propietarios de estas grandes explotaciones los que en el transcurso del tiempo resultaron víctimas de una más brutal alteración de su posición en el mercado, pues pasaron de poder almacenar lanas de varios esquilos y venderlas a pago aplazado a los mercaderes, a mediados del siglo XVI, a tener que solicitar reiteradamente préstamos para atender los gastos que generaba la gestión de dichas explotaciones, sin que los ingresos que les reportaban resultasen suficientes para amortizarlos en los plazos previstos, a mediados del siglo XVII.

De hecho, al analizar la trayectoria de las grandes explotaciones ganaderas trashumantes sorianas en la segunda mitad del siglo XVII, sorprende la tenacidad con que las familias propietarias de éstas se aferraron a conservarlas en un contexto que aparentemente invitaba a deshacerse de ellas, porque cada vez resultaba más difícil hacerlas rentables, y era grande el riesgo de incurrir con ellas en considerables pérdidas. Y esta persistencia de las mismas familias al frente de las principales explotaciones ganaderas trashumantes contrasta además con la constante renovación del grupo de mercaderes que negociaban con las lanas producidas por las mismas. Pero

no hay lugar aquí para entrar a determinar las razones que podrían explicar este paradójico fenómeno.

BIBLIOGRAFÍA

- BASAS FERNÁNDEZ, Manuel (1961): «Burgos en el comercio lanero del siglo XVI», *Moneda y Crédito*, núm. 77, pp. 37-68.
- (1963): *El Consulado de Burgos en el siglo XVI*, Madrid, CSIC.
- BENITO RUANO, Eloy (1975): «Lanas castellanas. ¿Exportación o manufacturas?», *Archivium*, XXV, pp. 123 ss.
- BILBAO, Luis María (1983): «Exportación y comercialización de lanas de Castilla durante el siglo XVII, 1610-1720», en *El pasado histórico de Castilla y León*, vol. 2, *Edad Moderna*, Burgos, Junta de Castilla y León.
- BILBAO, Luis María, y FERNÁNDEZ PINEDO, Emiliano (1986): «Exportación de lanas, trashumancia y ocupación del espacio en Castilla durante los siglos XVI, XVII y XVIII», en GARCÍA MARTÍN, Pedro, y SÁNCHEZ BENITO, José María (eds.): *Contribución a la historia de la trashumancia en España*, Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- BRAVO LOZANO, Jesús (1986): «Don Francisco de Horcasitas. Las posibilidades de Madrid a fines del siglo XVII», *Estudios de Historia Social*, núm. 36-37, pp. 497-521.
- BRUMONT, Francis (1984): «La laine dans la région de Nájera (deuxième moitié du XVIe. siècles)», en *Actas del II Coloquio de Metodología Histórica Aplicada. La documentación notarial y la historia*, t. II, Santiago de Compostela, pp. 317-22.
- BURTON, Janet (1994): *Monastic and Religious Orders in Britain. 1000-1300*, Cambridge, Cambridge University Press.
- CALATAYUD, P. (1761): *Tratados y doctrinas prácticas sobre ventas y compras de lanas merinas, y otros géneros; y sobre el juego de naypes, y dados con un suplemento de veinte y seis contratos*, Toledo.
- CARRIÓN DE ÍSCAR, Francisco Javier (1995): «El negocio lanero en el comercio burgalés, 1547-1575», en CASADO ALONSO, Hilario (ed.): *Castilla y Europa. Comercio y mercaderes en los siglos XIV, XV y XVI*, Burgos, Diputación Provincial, pp. 160-1.
- CASADO ALONSO, Hilario (1994): «El comercio internacional burgalés en los siglos XV y XVI», en *Actas del V Centenario del Consulado de Burgos (1494-1994)*, Burgos, Diputación Provincial.
- DIAGO HERNANDO, Máximo (1989): «El comercio de la lana en Soria en época de los Reyes Católicos», *Celtiberia*, núm. 77-78, pp. 25-75.
- (1991): «El comercio de las lanas churras en el ámbito soriano durante el siglo XVI», *Chronica Nova*, núm. 19, pp. 87-111.
- (1993): «Caballeros y ganaderos. Evolución del perfil socioeconómico de la oligarquía soriana en los siglos XV y XVI», *Hispania*, núm. 184, pp. 451-95.
- (1994): «Grandes y pequeños ganaderos trashumantes en las sierras sorianas en el tránsito de la Edad Media a la Edad Moderna», *Revista de Historia Económica*, XII, núm. 2, pp. 343-364.

- (1999): «Juan García del Pozo y las relaciones económicas entre Madrid y Soria en el siglo XVII», *Anales del Instituto de Estudios Madrileños*, núm. 39, pp. 183-212.
 - (2000a): «El papel de la lana en las relaciones económicas entre Soria y las villas pañeras cameranas en los siglos XVI y XVII», *Berceo*, núm. 138, pp. 61-90.
 - (2000b): «Los hombres de negocios en la ciudad de Soria durante el siglo XVI», *Hispania*, núm. 205, pp. 479-514.
 - (2001a): «El acceso a las dehesas de La Serena por los ganaderos trashumantes sorianos. 1590-1650», *Historia Agraria*, núm. 23, pp. 55-77.
 - (2001b): «Los mercaderes navarros en el comercio de exportación de lanas de la región soriana durante el siglo XVII», *Príncipe de Viana*, núm. 222, pp. 139-165.
- FALAH HASSAN ABED AL-HUSSEIN (1986): «Las ferias de Medina y el comercio de la lana: 1514-1573», en *Historia de Medina del Campo y su Tierra*, vol. II, Valladolid, pp. 15-66.
- GARCÍA SANZ, Ángel (1977): *Desarrollo y crisis del Antiguo Régimen en Castilla la Vieja: Economía y sociedad en tierras de Segovia, 1500-1814*, Madrid, Akal.
- KERSHAW, Ian (1973): *Bolton Priory. The economy of a northern monastery, 1286-1325*, Oxford University Press.
- LAPEYRE, Henri (1981): *El comercio exterior de Castilla a través de las aduanas de Felipe II*, Valladolid, Universidad.
- LLOPIS AGELÁN, Enrique (1980): «Crisis y recuperación de las explotaciones trashumantes: La cabaña del Monasterio de Guadalupe (1579-1679)», *Investigaciones Económicas*, núm. 13, pp. 125-168.
- (1982): «Las explotaciones trashumantes en el siglo XVIII y el primer tercio del XIX: la cabaña del Monasterio de Guadalupe, 1709-1835», en ANES, Gonzalo (ed.): *La economía española al final del Antiguo Régimen*, I, Agricultura, Madrid, Alianza Editorial, pp. 1-101.
 - (1998): «Medio siglo de una gran explotación trashumante: la cabaña merina del Monasterio de El Paular, 1680-1730», en RUIZ MARTÍN y GARCÍA SANZ (eds.), pp. 144-197.
- PÉREZ ROMERO, Emilio (1999): «La trashumancia desde las sierras sorianas: La hegemonía de las grandes cabañas», en *Extremadura y la trashumancia (siglos XVI-XX)*, Mérida, Junta de Extremadura, 1999, pp. 35-54.
- PHILIPPS, Carla Rahn y William D. (1997): *Spain's Golden Fleece. Wool production and the Wool Trade from the Middle Ages to the Nineteenth Century*, Baltimore-Londres, The Johns Hopkins University Press.
- RUIZ MARTÍN, Felipe, y GARCÍA SANZ, Ángel (eds.) (1998): *Mesta, trashumancia y lana en la España Moderna*, Barcelona, Crítica.

HIDROELÉCTRICA ESPAÑOLA: UN ANÁLISIS DE SUS PRIMEROS AÑOS DE ACTIVIDAD (1907-1936)

FRANCISCO CAYÓN GARCÍA

Universidad Autónoma de Madrid

RESUMEN

En los primeros años del siglo XX se constituyeron en España muchas de las empresas eléctricas que acabarían por convertirse en referentes del sector durante las siguientes décadas. La disponibilidad de electricidad permitió paliar el hasta entonces tradicional déficit energético del país, al tiempo que facilitó una mayor libertad para la localización industrial. En este artículo se analiza el origen y la evolución de Hidroeléctrica Española, una de las empresas que más influyó en la consolidación del sector. Su contribución fue también decisiva para hacer posible la transformación de las estructuras productivas de aquellas regiones en las que estuvo presente, colaborando, de esta forma, a su futuro crecimiento económico.

ABSTRACT

In the first years of the XXth century, the most significant Spanish electrical companies were established. The availability of hydroelectricity allowed this companies to overcome the traditional power deficit of the country. At the same time the new energy resources provided new opportunities for the reallocation of firms and business in general. In this article we study the origin and the evolution of Hidroeléctrica Española, one of the most important companies in the electrical sector. The role of Hidroeléctrica was decisive in transforming the industrial structure of various regions and also to foster economic growth.

JEL Classification: N730, N740, N830, N840.

N. de E.: Fecha de recepción del artículo en la *Revista de Historia Económica*: abril, 2001.

Fecha de aprobación del artículo por el Consejo de Redacción: mayo, 2002.

En los primeros años del siglo XX se constituyeron un elevado número de sociedades, algunas de las cuales se iban a convertir, con el transcurso del tiempo, en referentes de la gran empresa en España. El fenómeno se extendió por los más diversos sectores, pero fue probablemente en la industria de producción y distribución de electricidad donde la creación de nuevas compañías tuvo una mayor significación, alcanzando alguna de estas empresas con relativa celeridad una importante dimensión y tamaño, dentro de los parámetros nacionales, posición que en muchos casos consiguieron mantener a lo largo de toda la centuria ¹.

No debe extrañar, por tanto, que el estudio del sector eléctrico, en sus más variadas vertientes, se haya intensificado en los últimos años, posibilitando con ello que hoy dispongamos de un mayor y mejor conocimiento del conjunto de su evolución ². En buena medida, este renovado interés ha venido determinado por la importancia que la electricidad tuvo para promover el desarrollo económico de un país cuya industrialización se había visto limitada por la carencia de recursos energéticos. La paulatina extensión del empleo de la electricidad no sólo dio un impulso a aquellas regiones en donde ya se había producido previamente un proceso de industrialización, sino que también permitió la incorporación de otras nuevas que todavía no habían adaptado sus estructuras productivas a las exigencias de una economía moderna. Probablemente uno de los ejemplos paradigmáticos de esta nueva situación fue el que ofrece la ciudad de Madrid, un núcleo urbano que a lo largo del primer tercio del siglo XX experimentó un notable desarrollo industrial. Ciertamente es que esta transformación fue lenta y que sólo comenzó a hacerse patente a partir de los años veinte, pero de lo que no cabe duda es que a ella contribuyó la disponibilidad de la energía que ofertaban las distintas empresas eléctricas que se constituyeron en esos años. Esto permitió que se iniciase la transformación de una estructura económica hasta entonces dominada por el sector servicios y por la fabricación, todavía en muchas ocasiones artesanal, de productos de consumo inmediato y de bienes de lujo.

¹ Carreras y Tafunell (1993) (1996), ya pusieron de manifiesto esta cuestión. Junto a la continuidad de las compañías ferroviarias como sociedades de referencia de la gran empresa en España, el elemento más relevante del primer tercio del siglo XX fue la notable presencia de empresas eléctricas en las primeras posiciones.

² Este interés se ha puesto de manifiesto en la publicación de numerosos análisis en los últimos años, entre los que podemos señalar, entre otros muchos, los de Amigo (1992), Antolín (1997 y 1998), Bartolomé (1995), Candil (1996), Cayón (1996 y 1997), Díaz Morlán (1998), Garrués (1997a, b y 1998), Núñez (1995) o Sudrià (1997), que se han acercado al mundo eléctrico desde muy diversas perspectivas.

A lo largo de las siguientes páginas se analizan los primeros treinta años de actividad de Hidroeléctrica Española (HE), una de esas empresas que iba a mantener una posición de privilegio en el contexto de la industria nacional durante todo el siglo XX. Esta compañía fijó como objetivo preferente de sus actuaciones durante esa etapa el suministro de electricidad a Madrid —lo que colaboró a que la ciudad incrementase sustancialmente sus disponibilidades energéticas—, aunque para optimizar su aparato productivo y utilizar en toda su capacidad las instalaciones de que disponía HE tuvo que dedicar igualmente una importante atención a determinadas áreas del litoral levantino. La decisión de invertir en el suministro de energía a esas regiones estuvo respaldada por la presencia de una demanda previa ya conocida y que auguraba un crecimiento notable a medio y largo plazo del número de abonados. Disponían de mercados con un potencial de crecimiento importante pero debían proveerse de los instrumentos productivos precisos para poder atenderlos. Para ello HE se aprovechó de dos circunstancias: su pertenencia a un grupo industrial en plena consolidación y su apuesta por nuevas tecnologías que permitían un aprovechamiento intensivo de la energía hidráulica para la producción y el transporte de la electricidad. Como veremos, esto posibilitó reducir enormemente las incertidumbres al poder operar con la seguridad que ofrecía el respaldo financiero del Banco de Vizcaya y con una eficiencia productiva destacable desde el punto de vista industrial. Analizar la localización de sus actividades, las instalaciones productivas, la evolución económica o las estrategias de inversión y diversificación será la base del artículo, sin por ello olvidar cuestiones como la situación previa de los mercados, los fenómenos de competencia y cartelización o la incidencia en el crecimiento industrial de determinadas zonas, temas que, como otros muchos, por su trascendencia merecen estudios más intensos y específicos, quedando aquí tan sólo apuntados al primarse el análisis de la evolución de HE.

1. UN CONTEXTO FAVORABLE PARA LA APARICIÓN DE NUEVAS EMPRESAS ELÉCTRICAS

La constitución de HE se produjo justo en el momento en el que se empezaban a manifestar importantes modificaciones en los modos de producción de la electricidad. Hasta finales del siglo XIX la práctica totalidad de las centrales generadoras eran térmicas y la transmisión de la electricidad

se efectuaba mediante corrientes continuas, lo que limitaba notablemente la distancia a la que podía transportarse la energía ³. Aunque en las últimas décadas del siglo XIX se habían efectuado importantes avances para solucionar este problema, no fue hasta los primeros años del siglo XX cuando la tecnología disponible posibilitó un empleo más eficiente de los saltos de agua, produciéndose a partir de ese momento un cambio radical en el origen de la energía eléctrica producida ⁴. A ello contribuyó de forma decisiva el empleo sistemático de la corriente alterna y la disponibilidad de cables de alta tensión para poder efectuar en las mejores condiciones y con las menores pérdidas el transporte de la energía.

En este contexto es en el que se produjo la constitución de HE, una empresa que iba a dedicar buena parte de sus esfuerzos a suministrar electricidad a Madrid, ciudad que, por su parte, había asimilado con relativa rapidez esta nueva forma de energía en los años precedentes. Era éste un hecho hasta cierto punto sorprendente en un entorno que no se caracterizaba por la rapidez en la asunción de novedades tecnológicas hasta mucho tiempo después de haber sido puestas en práctica en otras zonas del país y, en especial, en Cataluña. La inexistencia de materias primas cercanas y las dificultades para abastecerse de carbón habían determinado que su entramado industrial fuera deficiente y que, además, el conjunto de su economía se encontrase escasamente relacionado con las zonas más dinámicas del país. Es cierto, no obstante, que a partir de mediados del siglo XIX Madrid fue adquiriendo progresivamente una mayor entidad industrial, aunque siempre condicionada por sus limitaciones físicas y geográficas. A esta mejora contribuyó la estructuración radial de la red ferroviaria —que situó a la ciudad como centro neurálgico de las comunicaciones nacionales—, su paulatina conversión en el principal foco financiero del país buscando un acercamiento de la toma de decisiones económicas a donde se encontraba el poder político y, por último, el notorio crecimiento del mercado urbano y regional, consecuencia del aumento demográfico que

³ No obstante, desde los años ochenta del siglo XIX se pueden encontrar, para el caso concreto del suministro de energía a Madrid, diversos proyectos para la utilización de los ríos próximos que, sin embargo, no llegaron a materializarse debido a dificultades técnicas o financieras; Cayón (1994b). Los primeros kilovatios de origen hidráulico no llegaron a la ciudad hasta 1902, una vez que el Marqués de Santillana puso en explotación el salto de Navallar, situado en el río Manzanares; Villanueva Larraya (1995), pp. 21-34.

⁴ Las primeras Estadísticas oficiales publicadas en 1901, pese a sus deficiencias, señalaban la abundancia de saltos hidráulicos concedidos y explotados, si bien por entonces todavía la mayor parte de la producción era generada en las grandes ciudades mediante procedimientos térmicos.

se estaba operando. En estas circunstancias la disponibilidad del nuevo *input* energético iba a colaborar decididamente en la transformación de la estructura económica de la ciudad, en un proceso lento pero ininterrumpido desde la segunda década del siglo xx.

Pese a todo, había sido necesario recorrer un largo camino hasta que la organización del sector eléctrico fue lo suficientemente consistente como para poder ofrecer las garantías mínimas que la industria requería para poder utilizar sin restricciones este tipo de energía. La electricidad había llegado a la ciudad en la lejana fecha de 1852, mediante la exhibición en diferentes acontecimientos sociales de las bondades que podía ofrecer para la iluminación de los espacios públicos. Sin embargo, tuvieron que transcurrir tres décadas para que entrase en funcionamiento la primera «fábrica» de electricidad, propiedad de la Sociedad Madrileña de Electricidad, una compañía que nació con el propósito explícito de tender una red de distribución para suministrar la energía a los consumidores finales. Fue a partir de este momento cuando se inició realmente la historia industrial del sector eléctrico en Madrid, si bien hubo que esperar hasta la última década del siglo xix para que, con la constitución de diversas empresas que iban a competir por las mismas áreas de mercado, diera comienzo la verdadera articulación de esta industria ⁵.

La demanda existente por entonces era todavía muy reducida y excesivamente localizada. Por esta razón, las diversas compañías presentes en el mercado buscaron extender sus redes hacia las zonas de mayor consumo, lo que supuso la aparición, a partir de 1903, de frecuentes conflictos de competencia. Los intentos por obtener mayores cuotas de mercado a lo único que condujeron fue a mermar las ya frágiles economías de estas empresas pioneras. Lo insostenible de la situación llevó a la firma de diferentes convenios —1905 y 1907— que intentaron paliar esta situación mediante una endeble cartelización de la oferta que nunca llegó a consolidarse por las diferencias entre los firmantes, que, con reiteración, no respetaban los pactos establecidos.

De esta manera, el sector eléctrico en Madrid se encontraba, al finalizar la primera década del siglo xx, en una difícil encrucijada. Las empresas que hasta entonces se habían encargado del suministro presentaban importantes deficiencias productivas que impedían su expansión y, lo que era más preocupante, sus economías daban muestras de agotamiento tras haber

⁵ Aubanell (1992), pp. 146-160, y Cayón (1996), pp. 71-170, y (1997), pp. 4-27.

desarrollado durante muchos años una política financiera, determinada por una continua emisión de obligaciones y un nulo crecimiento de los recursos propios, insostenible a largo plazo. Al producirse los primeros episodios de competencia las compañías se vieron obligadas a aplicar descuentos u otras compensaciones a sus clientes, lo que repercutió en una inmediata e importante reducción de los ingresos de explotación, incrementándose de esta forma las dificultades para hacer frente a los compromisos suscritos con sus obligacionistas. En estas circunstancias las compañías presentes en el mercado madrileño difícilmente podían disponer de fondos para promover la inversión en nuevos equipos productivos y el material ya instalado se encontraba al límite de sus capacidades. Fue en este momento cuando surgieron una serie de iniciativas que iban a revolucionar la oferta de electricidad en Madrid, permitiendo la configuración de una nueva estructura del sector que, con menos alteraciones de las que pudiera parecer, es la que se ha mantenido hasta la actualidad.

Los nuevos proyectos iban a aprovecharse del desarrollo tecnológico que supuso el poder utilizar eficientemente la energía hidráulica para la producción de electricidad y para su transporte. La energía de origen térmico pasará a partir de entonces a ocupar un lugar secundario en el suministro a la ciudad, siendo dedicadas las centrales existentes a reserva. Un cambio técnico que exigía importantes inversiones pero que tenía como sustento la presencia de una demanda que, aunque limitada, había mantenido un crecimiento constante que permitió disponer, en 1910, de más de 50.000 abonados a las compañías existentes⁶, unas compañías que ya por entonces tenían a las sociedades de tranvías como sus principales clientes. Por tanto, las nuevas empresas que ahora surgen pudieron aprovechar un mercado con una cierta consolidación y unas nuevas tecnologías que en aquel momento permitían una mayor eficiencia productiva y, a medio plazo, con menores costes.

El primero de estos nuevos proyectos fue el que, impulsado y avalado por el Banco de Vizcaya e Hidroeléctrica Ibérica (HI), dio lugar a la creación de HE; el segundo, promovido por el Banco Urquijo, posibilitó la aparición, en 1912, de la Unión Eléctrica Madrileña (UEM). A partir de este momento se procede a una profunda transformación del sector que concluirá con la desaparición, en pocos años, de todas aquellas empresas que habían

⁶ Entre 1895 y 1910 la tasa de crecimiento anual acumulativo de los abonados a las tres grandes compañías —Madrileña de Electricidad, Chamberí y Mediodía— fue del 14,8 por 100. Cayón (1997), p. 9, cuadro 2.

desarrollado su actividad a lo largo del siglo XIX, unas compañías que fueron absorbidas por las nuevas sociedades que acababan de constituirse⁷. Las estrategias de estas nuevas empresas eran, en principio, muy distintas: mientras HE surgía con el propósito de convertirse exclusivamente en productor, la UEM se planteaba también realizar el servicio de suministro a los consumidores. Y sólo eran en principio distintas porque, naturalmente, HE necesitaba apoyarse en una empresa que se encargase de la distribución de la energía producida. Esta empresa, que cerraba el nuevo diseño del sector en Madrid, iba a ser la Cooperativa Electra Madrid (Electra), una compañía surgida de la fusión de otras dos: la Cooperativa Eléctrica de Madrid y Electra Madrid, dos proyectos muy dispares que se unieron para aprovechar mejor sus oportunidades. El promotor de la primera de ellas era Joaquín Sánchez de Toca y su propuesta, apoyada desde el Ayuntamiento con la firma de un beneficioso Concierto, tenía como objetivo último abaratar sensiblemente las tarifas abonadas por los consumidores; Electra Madrid, por su parte, nacía a instancias de la propia HE para convertirse en su distribuidor a los consumidores finales. La primera disfrutaba de grandes facilidades para proceder al tendido de la red de distribución, mientras que la segunda disponía de la electricidad que le proporcionaría HE. Su unión iba a permitir a esta última introducirse con mayor rapidez en el mercado madrileño, al tiempo que iniciaba las gestiones oportunas para proceder a su expansión hacia determinados mercados del litoral mediterráneo, configurando así una estrategia de máximo aprovechamiento de sus centros productivos que le condujo a convertirse, en poco tiempo, en uno de los referentes del sector eléctrico nacional.

⁷ La Compañía Madrileña de Electricidad, la empresa de mayor entidad hasta entonces, entró en la constitución de la UEM junto con Gasificación Industrial y Salto de Bolarque, aportando su cartera de clientes, sus redes y sus centrales, que ahora quedaban como reserva térmica. La escritura de constitución hacía constar explícitamente que la UEM no adquiriría ninguna de las cargas a las que tenía que hacer frente la Compañía Madrileña de Electricidad. De hecho, esta sociedad lo que hizo fue transformar su objeto social para quedar como una mera gestora de la cartera de valores obtenida a cambio de los activos que entregó a la UEM. Las otras dos compañías de cierta dimensión presentes en la ciudad eran la Sociedad de Electricidad de Chamberí y la Sociedad de Electricidad del Mediodía. La primera acabaría integrándose en la Cooperativa Electra Madrid a partir de 1914, mientras que la segunda sería controlada, desde 1913, por la UEM mediante la articulación de un contrato de arrendamiento por quince años que daría lugar a su absorción formal en 1928. Hay que tener en cuenta que estas últimas operaciones se gestaron como consecuencia del convenio suscrito en 1913 entre la UEM y Electra, por lo que una parte de los activos de Mediodía pasaron a poder de Electra. Cayón (1997), pp. 13-28.

2. EL PROCESO DE CREACIÓN DE HIDROELÉCTRICA ESPAÑOLA

El 13 de mayo de 1907 se procedió a la constitución formal de HE, empresa que nació bajo el impulso personal de Lucas de Urquijo y Urrutia y de Juan Urrutia y Zulueta. El primero aportaba su vinculación con la banca bilbaína; el segundo había sido uno de los promotores de HI⁸. La relación de ambos con el Banco de Vizcaya era incuestionable, una entidad financiera que, como ya hace tiempo demostró Esteban Errandonea⁹, iba a controlar, directa o indirectamente, gran parte del mercado eléctrico nacional hasta que en la década de los años treinta otra institución vasca, el Banco de Bilbao, se introdujese con fuerza en el sector a través de Saltos del Duero.

El respaldo del Banco de Vizcaya y de HI queda patente al estudiar la composición del primer Consejo de Administración, en el que, junto a Lucas de Urquijo y Juan Urrutia, aparecían, entre otros, Enrique Ocharán —director de la entidad financiera— o Benito Alzola y Fernando María de Ibarra —presidente y vicepresidente, respectivamente, de HI—¹⁰. A este núcleo central de inversores se unieron otros más directamente relacionados con Madrid como eran la Casa Aldama y Cía. —germen del futuro Banco Central— o el Banco Hispano Americano, representado por quien en esos momentos ocupaba su presidencia, Antonio de Basagoiti, si bien esta última entidad financiera nunca tuvo una participación especialmente significativa. A lo largo del periodo analizado esta composición accionarial se iba a mantener sin modificaciones sustanciales, disfrutando de un amplio control el grupo del Banco de Vizcaya. Con estos antecedentes, HE inició su proyecto empresarial con un capital social de doce millones de pesetas, de los que 4.750.000 correspondían a la aportación

⁸ Tedde (1987) ofrece una breve pero significativa semblanza de ambos, recogiendo parte de las aportaciones que a la biografía de Juan Urrutia había hecho su hijo Víctor en el volumen conmemorativo del cincuentenario de la entidad.

⁹ Errandonea (1935), pp. 529-533. En especial interesa destacar el cuadro que aparece en la p. 533 dedicado al grupo de empresas eléctricas del Banco de Vizcaya. Una versión más definida del mismo, en la que han desaparecido algunas de las empresas señaladas por Errandonea y donde se han añadido otras, en Maluquer (1985), p. 248.

¹⁰ El primer Consejo de Administración estaba compuesto por Lucas de Urquijo (presidente), Marqués de Aldama (vicepresidente), Juan Urrutia (director gerente), Benito de Alzola, José Luis de Oriol, Fernando María de Ibarra, Marqués de Villarreal de Álava, Enrique Gosálvez, Antonio Carlevaris, Antonio Basagoiti, César de la Mora, Pedro de Orúa, Antonio de Garay, Enrique Ocharán, Marqués de Unzá del Valle y Juan Basterra.

que HI hacía de sus concesiones en el Júcar y en el Tajo, que pasaban a poder de HE ¹¹. La compañía eléctrica bilbaína se hacía cargo, igualmente, de las construcciones hidráulicas —presa y canal de derivación— del aprovechamiento del Molinar, situado en el río Júcar, con el que HE iba a iniciar sus tareas productivas.

La prensa económica del momento saludó de buen grado esta iniciativa, máxime si tenemos en cuenta que las compañías presentes en el mercado madrileño mostraban importantes problemas financieros que impedían un mayor desarrollo del fenómeno eléctrico. Sin embargo, también se planteaban algunos interrogantes sobre la viabilidad económica del proyecto al considerar que el capital para él previsto era claramente insuficiente ¹². El hecho de que no fuera la propia HI la que se encargase de llevar a la práctica las concesiones de que disfrutaba también aumentaba estos recelos. Todo ello influyó sin duda para que se involucrase a otros inversores que tuvieran una mayor presencia en la ciudad, un aspecto que se hizo más evidente desde el momento en el que se constituyó Electra. No debemos olvidar, sin embargo, que la creación de sociedades específicas en aquellos lugares a los que iba dirigida la labor productiva fue una constante en el desarrollo de las inversiones de lo que se conoció como grupo eléctrico del Banco de Vizcaya ¹³.

De lo que sí eran plenamente conscientes los inversores vascos era de que la demanda eléctrica en Madrid se limitaba en esos momentos básicamente al alumbrado doméstico y a unos tranvías que se habían electrificado con prontitud, pese a lo cual y atendiendo a las estadísticas de

¹¹ El desarrollo industrial de HI se había planificado en cuatro zonas: 1) la cornisa cantábrica mediante las concesiones del Ebro y del Urdón; 2) la zona levantina con saltos en los ríos Júcar y Mijares; 3) el mercado barcelonés con la energía disponible en el Segre, y 4) Madrid, con los aprovechamientos del Tajo.

¹² Véase a este respecto *Madrid Científico*, 1907, p. 352. Hay que tener en cuenta que las sociedades eléctricas madrileñas disponían de un capital que superaba ampliamente los 40 millones de pesetas, triplicando con creces esta cantidad el emitido en obligaciones. Dado que con la capacidad productiva del Molinar se podría cubrir la mitad de la demanda madrileña, la inversión de HE parecía, *a priori*, reducida. Para la evolución de los recursos de las compañías eléctricas madrileñas hasta 1907, Cayón (1994a), pp. 126-247, y (1996), pp. 112-121.

¹³ En la memoria presentada en 1901 al Consejo de Administración de HI por su director gerente, éste señalaba que el objeto de la sociedad era la «construcción de grandes saltos de agua (mayores de 1.000 caballos) utilizando la fuerza de ellos, convirtiéndola en energía eléctrica y transportándola a grandes poblaciones en las que tenga fácil empleo [...]; pero entendiéndose que en ningún caso la sociedad se ocupará de la instalación de redes destinadas a la distribución de energía para el alumbrado y pequeños motores»; Banco Bilbao Vizcaya (1995). Un interesante estudio de la evolución de HI lo encontramos en Antolín (1989), pp. 107-130.

que entonces disponían, Madrid ocupaba, dentro del contexto nacional, un lugar privilegiado tanto por el número de generadores en funcionamiento como por su relación con la población existente ¹⁴. En sus deseos estaba el poder introducirse en el alumbrado público, que todavía se encontraba controlado en su práctica totalidad por la Compañía del Gas, y el que la electricidad favoreciera un mayor desarrollo industrial de la ciudad que elevase las cantidades de energía demandadas, algo que sólo empezó a materializarse a partir de los años veinte. Ante esta situación, aunque en el proyecto inicial de HI eran las concesiones del Tajo las que debían haber sido utilizadas para suministrar energía a Madrid, los gestores de HE decidieron poner en explotación sólo las concesiones del río Júcar, que en teoría se reservaban para el litoral levantino. Dos razones de peso justificaron esta postura: el hecho de que era necesaria una inversión inicial mucho menor y el que los aportes productivos de los aprovechamientos del Júcar fueran suficientes para atender la demanda de ambas regiones, que tenían a los tranvías como principales consumidores ¹⁵. La importancia que para el desarrollo inicial de HE tenía este medio de transporte urbano queda corroborada cuando en la primera Junta de Accionistas se hizo referencia a las «**seguridades**» que disponía HE para acometer la empresa, señalando al efecto el contrato suscrito con la Compañía General de Tranvías de Madrid, del que obtendrían

«un ingreso mucho más que suficiente para cubrir gastos de explotación y conservación, que nos permitirá concurrir en condiciones ventajosas en el mercado madrileño, que, como es sabido, absorbe una gran cantidad

¹⁴ Los datos de que disponían procedían de la *Estadística de la Industria Eléctrica en España en fin de 1901*, cuyas informaciones fueron presentadas por el Consejo de HI a sus accionistas con motivo de la Junta celebrada en 1902 para apoyar su propósito de instalarse en aquellos mercados que parecían más favorables, entre los que se señalaban los de Madrid, Barcelona y Bilbao.

¹⁵ De estos proyectos daba cuenta *La Energía Eléctrica* del año 1904, que se hacía eco de lo acontecido en la Junta General de Accionistas de HI (pp. 60 y 61) y del resumen que hacía de su Memoria del año 1903 (pp. 178-179). Según Antolín (1989), p. 109, los mercados hacia donde se orientaba la actividad industrial de esta empresa eran aquellos en los que estaba previsto un consumo por habitante elevado y la demanda estaba suficientemente diversificada, o bien aquellos lugares en donde la electricidad competía con ventaja respecto a otras formas de energía. Este último caso era el que afectaba a Madrid y por ello se hizo con las concesiones en el Tajo en 1902. El problema que tenían estos aprovechamientos, a pesar de encontrarse más próximos a la ciudad, era la necesidad de proceder a la regulación del río y a la utilización de diferentes saltos para obtener la misma potencia que en el Molinar, lo que evidentemente elevaba notablemente la inversión inicial.

de energía para alumbrado y otra relativamente insignificante para fuerza motriz, restada la que consumen dichos tranvías»¹⁶.

Dentro de estas «seguridades» también incluían los contratos firmados, o próximos a suscribirse, en Valencia para el alumbrado público y la compañía de tranvías, y en Cartagena con la Unión Eléctrica de Cartagena, una empresa distribuidora en la que HE iba a tener una importante participación.

En definitiva, HE iniciaba su aventura empresarial con la puesta en funcionamiento del que hasta ese momento era el aprovechamiento hidráulico más importante del país, conociendo con precisión cuáles eran las necesidades inmediatas del consumo y sus posibilidades de expansión a corto plazo y evolucionando en su primitivo proyecto para poder utilizar toda la energía disponible. Por esto último se añadía a la propuesta inicial, en la que la producción tenía como únicas destinatarias las ciudades de Madrid y Valencia, una ampliación de líneas hasta Murcia y Cartagena, con estaciones intermedias en Alcoy y Alicante, es decir, hacia los puntos del litoral levantino en donde la presencia industrial tenía una mayor relevancia¹⁷. Se completaba de esta manera la capacidad de utilización del salto del Molinar, aunque para ello fuera necesario proceder a una primera ampliación de capital hasta alcanzar los veinte millones de pesetas¹⁸, con los que dispusieron de la liquidez suficiente para ejecutar las obras necesarias en líneas de transporte y subestaciones de recepción y transformación en las nuevas áreas geográficas incorporadas.

3. HIDROELÉCTRICA ESPAÑOLA EN EL CONTEXTO NACIONAL: INSTALACIONES Y PRODUCCIÓN

Una vez tomada la decisión de actuar únicamente en el río Júcar y sus afluentes, en poco tiempo se iniciaron las obras de construcción de la presa del Molinar, un salto situado a 250 kilómetros de Madrid. Apenas

¹⁶ Memoria presentada a la Junta General de Accionistas el 16 de marzo de 1909.

¹⁷ La opción de expandir sus actividades hacia la zona del litoral levantino no era ociosa. Además de contar con una industria de relativa importancia a nivel nacional, constituían igualmente un importante foco de atracción poblacional que permitiría intensificar sus gestiones para acceder a la mayor cantidad de alumbrado doméstico. Debe tenerse en cuenta que, hasta 1911, la población de la provincia de Valencia era incluso superior a la de Madrid y que entre Murcia y Alicante superaban el millón de habitantes.

¹⁸ La ampliación fue aprobada por la Junta General de Accionistas celebrada en 1910.

diez años antes hubiera sido imposible trazar líneas de transporte que salvaran esa distancia en unas óptimas condiciones de explotación, pero los ingenieros de HE desarrollaron un ambicioso proyecto que permitió que la energía circulase a una tensión de 66.000 voltios. De esta manera, la línea el Molinar-Madrid se convirtió en la de mayor longitud y más elevada tensión de las existentes en Europa en ese momento¹⁹. En sólo dos años los primeros kilovatios llegaron a los consumidores tanto de Valencia como de Madrid, con lo que se daba comienzo al desarrollo industrial de HE, si bien desde algunos meses antes se había iniciado el suministro a las compañías de tranvías mediante el empleo de las centrales térmicas. Lógicamente, al tiempo que se realizaban las obras en el Molinar se habían ido construyendo las necesarias centrales de recepción que iban a servir igualmente como reserva térmica. Unas centrales que no se verían incrementadas en su número durante el período estudiado, aunque sí se aumentó tanto la capacidad de sus transformadores como la de los generadores para poder atender al crecimiento del consumo²⁰.

La entrada en funcionamiento del Molinar en 1910 permitió a Electra disponer de la energía necesaria para suministrar electricidad a sus primeros clientes. Este hecho coincidió con el inicio del período de mayor competencia entre las antiguas compañías eléctricas que se prolongó hasta 1913²¹ y dio lugar a una importante reducción de las tarifas²². Este hecho colaboró a un crecimiento de la demanda, pero también significó el fin de aquellas empresas que se habían creado a finales del siglo XIX y que, como se ha mencionado, a partir de 1913 fueron desapareciendo absorbidas

¹⁹ En el año 1909 *La Energía Eléctrica*, p. 194, se hacía eco de una información facilitada por la revista francesa *La Houille Blanche*, en la que se ofrecía una relación de los mayores transportes de electricidad del mundo. En ella las líneas en construcción por HE ocuparían el quinto lugar, tras los pasos de tres líneas estadounidenses y una canadiense. Algunos años después, en 1918, la construcción de la línea que uniría un salto en el río Esera con Barcelona, empresa emprendida por Catalana del Gas, ocuparía un lugar similar en el *ranking*, al ser la primera red de transporte instalada en Europa a una tensión de 110.000 voltios.

²⁰ Aunque HE tenía como objetivo principal dedicarse exclusivamente a la producción de energía, sí se iba a encargar de suministrar fluido directamente a los más importantes clientes. Por ello, desde 1909 instaló subcentrales para el servicio específico de los tranvías de Madrid y Valencia, haciendo lo propio para la distribución de energía a la sociedad Sierra Menera.

²¹ Para el tema de la competencia y sus consecuencias, Aubanell (1992), pp. 149-168, y Cayón (1997), pp. 83-89.

²² En 1897 los abonados de la Compañía Madrileña de Electricidad y de la Sociedad de Electricidad de Chamberí pagaban el kwh a 1,10 pesetas. En 1909 los clientes de estas compañías y los de la Sociedad de Electricidad del Mediodía abonaban 1 peseta por kwh. En 1910 el precio del kwh se había reducido a 0,60 pesetas y durante el período de máxima competencia hubo momentos en los que se pagó a 0,20 pesetas; Cayón (1996), pp. 171-173.

por la propia Electra o por la UEM como consecuencia de sus dificultades económicas. La nueva configuración del mercado, con unos consumidores que en poco tiempo habían pasado a demandar cantidades crecientes de energía, tuvo también importantes repercusiones para HE, ya que la producción del Molinar se mostró claramente insuficiente, lo que obligó a recurrir con frecuencia a la generación térmica, con el consiguiente aumento de los costes productivos. La respuesta inmediata fue la adquisición de un nuevo generador para esta central hidráulica, pero, al mismo tiempo, se iniciaron los trámites para obtener otras concesiones que asegurasen a medio plazo un crecimiento de la producción acorde con la expansión de la demanda. A tal efecto se hicieron con los derechos de explotación de los aprovechamientos de Villora y de Dos Aguas, situados igualmente en el río Júcar²³. Iniciadas las obras del primero de ellos con premura, en 1914 comenzaron a prestar servicio los dos primeros generadores de la central de Villora. Coincidiendo con su entrada en funcionamiento los gestores de HE se plantearon la realización de una serie de embalses reguladores con el objetivo de reservar las aguas en las horas valle²⁴. No obstante, aunque en 1917 terminaron las obras del primero de estos embalses, hasta 1927 no se completó el proyecto en su totalidad.

La creciente demanda de energía y la necesidad de prepararse para un futuro que veían con optimismo dio lugar al inicio, en 1917, de las obras para la utilización del salto de Dos Aguas. En realidad, la dimensión del aprovechamiento que tenían concedido aconsejó la construcción de dos centrales independientes. La primera de ellas dio lugar al salto de Cortes de Pallas, y la segunda al de Millares. El momento elegido para emprender las obras de la primera de estas centrales no era el más oportuno, ya que la Gran Guerra dificultó enormemente la obtención de diversos materiales, y en especial la dotación para el equipamiento de la central. Además, una vez empezada la construcción se detectaron diversos problemas de cimentación que obligaron a un total replanteamiento del

²³ Respecto al primero de ellos, la concesión se adquirió a la Compañía Hidroeléctrica del Salto de Villora, empresa creada en Madrid en 1903 con un capital de cuatro millones de pesetas que pretendía utilizar dicho salto para obtener energía destinada a la capital valenciana. Una amplia descripción de las características de este salto, así como de las posibilidades de desarrollo industrial que su utilización facilitaría, la encontramos en *La Energía Eléctrica*, 1903, pp. 58-59.

²⁴ En esta actitud se diferenciaba claramente de la estrategia seguida por HI, quien hasta 1923 no procederá a realizar obras de regulación de caudales, limitándose hasta ese momento a maximizar el rendimiento de los saltos de que disponía aprovechando los kilovatios más baratos en términos de infraestructura de producción. Ver Antolín (1989), p. 110.

CUADRO 1
Relación de actuaciones hidráulicas de HE

Nombre	Año de entrada en funcionamiento	Utilización	Potencia al entrar en funcionamiento (CV)	Potencia en 1936 (CV)
Molinar	1910	Producción	21.600	28.800
Villora	1914	Producción	16.300	38.300
Guadazaón	1917	Regulación		
Cortes de Pallas	1922	Producción	20.000	40.000
Tranco del Lobo.....	1924	Prod. y regul.	3.100	3.100
Batanejo	1925	Prod. y regul.	2.700	2.700
La Lastra	1926	Regulación		
Bujioso	1927	Regulación		
Millares.....	1932	Producción	27.000	81.400

FUENTE: Memorias de HE.

proyecto original. Estas circunstancias prolongaron los trabajos durante cerca de cinco años, de manera que la central no pudo entrar en funcionamiento hasta septiembre de 1922, y ello a pesar de que en determinados momentos llegaron a trabajar hasta 5.800 personas en su construcción. Paralelamente, se procedió a una mejora en el trazado de las líneas de transporte de la energía a Madrid y Valencia que incluyó, a partir de 1923, una modificación en la tensión a la que se efectuaba este transporte, que pasó a ser de 132.000 voltios, lo que permitió duplicar su capacidad.

Por lo que respecta a las obras para la construcción del salto de Millares, éstas no se iniciaron hasta 1928, estando en condiciones de prestar servicio cuatro años más tarde. Aunque esta central no completó su capacidad de producción hasta el año 1945, a la altura de 1936 se trataba ya del mayor aprovechamiento de los que disponía HE²⁵. Con la entrada en funcionamiento del salto de Millares concluían las obras hidráulicas de las concesiones de que disponía la compañía en la cuenca del Júcar. Tanto este río como sus afluentes, el Cabriel y también en parte el Guadazaón, veían así utilizadas gran parte de sus posibilidades hidroeléctricas. En 1936 disponía HE de cuatro grandes aprovechamientos —Molinar, Villora, Cortes de Pallas y Millares—, otros dos de menor importancia pero que servían

²⁵ Los equipos instalados en aquellas fechas han continuado en funcionamiento hasta su sustitución en 1998 cuando formaban parte de la central Millares I. Véase *El País*, 7 de septiembre de 1998 (edición Comunidad Valenciana).

CUADRO 2
Producción eléctrica de HE
 (Índice 100 = 1935)

<i>Año</i>	<i>Producción (miles Kw.)</i>	<i>Índice</i>	<i>Tasa de crecimiento</i>	<i>Año</i>	<i>Producción (miles Kw.)</i>	<i>Índice</i>	<i>Tasa de crecimiento</i>
1912	73.000	15,7		1924	214.540	46,2	5,5
1913	99.013	21,3	35,6	1925	240.285	51,8	12,0
1914	105.079	22,6	6,1	1926	243.316	52,4	1,3
1915	115.717	24,9	10,1	1927	238.898	51,5	-1,8
1916	129.189	27,8	11,6	1928	250.439	54,0	4,9
1917	142.824	30,8	10,5	1929	285.754	61,6	14,1
1918	135.920	29,3	-4,8	1930	314.650	67,8	10,1
1919	149.970	32,3	10,3	1931	335.813	72,4	6,7
1920	149.564	32,2	-0,3	1932	342.587	73,8	2,0
1921	163.449	35,2	9,3	1933	349.228	75,3	1,9
1922	187.139	40,3	14,5	1934	412.296	88,9	18,0
1923	203.405	43,8	8,7	1935	463.929	100,0	12,5

FUENTE: Memorias de HE.

de refuerzo a las grandes centrales en las horas punta de consumo —Salto del Tranco del Lobo y Batanejos— y dos pequeños embalses reguladores diurnos —Lastras y Bujioso— que permitían homogeneizar el caudal del Cabriel y que contribuían a hacer lo propio con el del Júcar. La consolidación de HE era ya un hecho y su producción permitía abastecer de fluido a buena parte de las provincias de Alicante, Castellón, Madrid, Murcia y Valencia.

Esta articulación del entramado productivo permitió a HE disponer de unas capacidades de generación lo suficientemente holgadas como para poder atender al progresivo aumento de la demanda, manteniendo un sostenido crecimiento de la producción durante todo el período considerado, que sólo se vería truncado en tres ejercicios. De estas rupturas la más significativa fue la del año 1918, motivada en gran medida por las distorsiones que en los mercados había provocado la guerra, en especial en todo lo referente al aprovisionamiento de carbón, imprescindible en una etapa que coincidió con un período de fuertes estiajes que hicieron necesario un mayor recurso a las centrales térmicas. El incremento de la producción tampoco mantuvo una tendencia lineal, ya que, aunque las capacidades de las centrales productivas no dejaron de crecer, el consumo lo hizo a un ritmo mucho más lento y discontinuo. Hay que tener en cuenta

que, como es lógico, este tipo de instalaciones se construían siempre con un exceso de capacidad que pudiera soportar las demandas futuras, por lo que la potencia instalada sólo se trasladaba al mercado de una forma escalonada, en función de los incrementos que se produjesen en la demanda. No obstante, la tasa de crecimiento anual se situó en el 8 por 100, es decir, en parámetros similares a los del sector eléctrico nacional en su conjunto, que según los datos disponibles de producción nacional que aparecen en el cuadro 3 habría tenido un crecimiento del 8,5 por 100.

Llegados a este punto, parece necesario establecer cuál era la posición productiva de HE dentro del conjunto del sector para así disponer de una referencia válida sobre su verdadera dimensión. De la comparación de los cuadros 2 y 3 se deduce que tanto la producción nacional como la de HE mantuvieron unas tasas de crecimiento sostenidas, aunque no por ello las series fuesen coincidentes en su evolución, entre otras cuestiones porque la producción nacional parecía acusar más la entrada en funcionamiento de nuevas instalaciones de lo que sucedía en HE. A este respecto, el paulatino aprovechamiento de los ríos pirenaicos, con la elevada potencia de que disponían, es un claro ejemplo a tener en cuenta. A partir de 1919 Catalana de Gas y Electricidad empezó a utilizar las concesiones que tenía otorgadas en el Esera; desde 1923 HI hizo lo propio en varios saltos de la cuenca alta del Cinca; y fueron también años de puesta en marcha de distintas centrales de Eléctricas Reunidas de Zaragoza²⁶. Por su parte, en el sur de la Península, algunas de las empresas que más tarde se integraron en Sevillana de Electricidad dieron en estos años un fuerte impulso a sus centros productivos²⁷. En definitiva, la década de los veinte supuso una constante utilización de los saltos que mejores condiciones ofrecían, aquellos en los que eran necesarias menores intervenciones y que no exigían la presencia de grandes embalses reguladores²⁸.

²⁶ En 1934 el aprovechamiento eléctrico de los recursos hidráulicos de la cuenca del Ebro, en especial de los afluentes pirenaicos, significaba el 41 por 100 de la producción eléctrica total del país, tal y como lo refleja Germán (1990), p. 17.

²⁷ En donde destacaban, como elementos más significativos, además de la propia Sevillana de Electricidad, Mengemor, Canalizaciones y Fuerzas del Guadalquivir, Hidroeléctrica del Guadairo o Hidroeléctrica del Chorro. Sevillana procedió en 1919, con la adquisición de Hidroeléctrica del Guadairo, a realizar en sus diferentes saltos algunas ampliaciones además de poner en funcionamiento nuevas centrales que dieron lugar a un importante incremento productivo, reconocible a partir del año 1920. Mengemor, por su lado, inaugurará el salto de El Carpio, en Córdoba, en 1922.

²⁸ A pesar de que no existen estudios al respecto es muy posible que, en parte, la puesta en funcionamiento en nuevos aprovechamientos productivos tuviera una cierta relación con las posibilidades que ofrecían las diferentes legislaciones sobre protección a la

CUADRO 3
Producción eléctrica nacional y participación de HE
(Índice 100 = 1935)

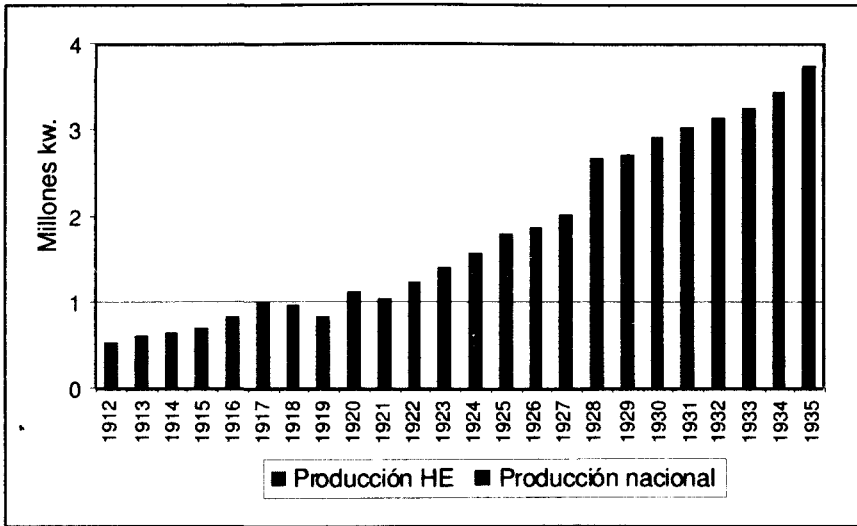
<i>Año</i>	<i>Producción (miles Kw.)</i>	<i>Índice</i>	<i>Tasa de crecimiento</i>	<i>Participación HE (%)</i>
1912.....	462	14,1		15,8
1913.....	500	15,3	8,2	19,8
1914.....	533	16,3	6,6	19,7
1915.....	567	17,3	6,4	20,5
1916.....	705	21,5	24,3	18,3
1917.....	848	25,9	20,3	16,8
1918.....	815	24,9	-3,9	16,7
1919.....	672	20,5	-17,5	22,3
1920.....	957	29,2	42,4	15,6
1921.....	874	26,7	-8,7	18,6
1922.....	1.040	31,8	18,9	18,0
1923.....	1.186	36,2	14,0	17,1
1924.....	1.352	41,3	14,0	15,9
1925.....	1.539	47,0	13,8	15,6
1926.....	1.622	49,8	5,4	15,0
1927.....	1.768	54,0	9,0	13,5
1928.....	2.413	73,7	36,5	10,4
1929.....	2.433	74,3	0,8	11,8
1930.....	2.609	79,7	7,2	12,0
1931.....	2.681	81,9	2,8	12,5
1932.....	2.804	85,7	4,6	12,2
1933.....	2.897	88,5	3,3	12,0
1934.....	3.027	92,5	4,5	13,6
1935.....	3.272	100,0	8,0	14,2

FUENTE: Elaboración a partir de los datos proporcionados para la producción nacional por Carreras (1989), pp. 195-196, y del cuadro 2 para HE.

Si se atiende a los índices de producción puede observarse un crecimiento sostenido de las dos series durante todo el período, sin grandes variaciones. La comparación permite constatar cómo este crecimiento fue superior en el caso de HE entre 1912 y 1926, no alcanzando la producción

industria nacional que se desarrollan durante estos años (Ley de 2 de marzo de 1917 y RD de 30 de abril de 1924) y que ofrecían ventajas significativas para la utilización de nuevos saltos.

GRÁFICO 1
Producción eléctrica nacional y participación en HE



FUENTE: cuadro 3.

nacional los mismos niveles hasta 1927. A partir de este momento, la producción nacional mantuvo una tendencia más homogénea de crecimiento. Estas cifras se ven corroboradas por el hecho de que HE dobló su producción inicial en cinco años —de 1912 a 1917— frente a los ocho que necesitó la producción nacional —de 1912 a 1920—. En los siguientes ocho años la producción nacional volvió a doblarse, mientras que la de HE necesitó de los doce años que median entre 1917 y 1929. Los ritmos de crecimiento habrían posibilitado duplicar nuevamente estas cifras, a pesar del menor crecimiento de los primeros años treinta, hacia 1937 ó 1938, pero la contienda bélica lógicamente lo impidió.

Una vez conocida la evolución productiva es interesante comprobar cómo la participación de HE en la producción eléctrica nacional fue siempre superior al 10 por 100, situándose la cifra inferior en 1928, coincidiendo con uno de los años de mayor crecimiento del agregado nacional. Por el contrario, fue 1919 el año en el HE tuvo una aportación más significativa, justo en el momento en el que la oferta de la empresa crecía a mayor ritmo y cuando la producción nacional registraba un importante descenso. La participación media durante todo el período se situó en el 15,6 por

100, siendo sólo superada por la gran empresa del sector en esos momentos, la Barcelona Traction, que absorbía a la altura de 1930 el 23 por 100 de toda la producción nacional ²⁹.

Por último, debe señalarse que el coeficiente de utilización de las instalaciones, aquel que facilita la relación entre la producción anual y la potencia instalada, ofrece una visión positiva de la actividad de las centrales de HE. Así, por ejemplo, entre 1930 y 1935 este coeficiente se situó para el caso de HE en 2.811 horas frente a las 2.385 de la media nacional ³⁰, lo que nos indica que las instalaciones de HE tenían un aprovechamiento más intensivo que el del conjunto nacional, aunque hay que tener en cuenta que en este agregado nacional se incluyen centrales de muy diversa condición ³¹.

4. UN CUIDADO EQUILIBRIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

La evolución económica y financiera de HE siguió unas pautas claramente determinadas por la expansión de los centros productivos y la necesidad de inmovilizar en ellos un importante volumen de sus recursos. A pesar de esta exigencia los resultados económicos obtenidos en los diferentes ejercicios facilitaron una remuneración de capital vía dividendos similar, si no superior, a la de otras empresas del sector. Todo ello permite observar una gestión empresarial muy distinta de la que había sido tradicional en el sector en aquellas regiones en donde HE se hizo presente, y muy especialmente en el caso madrileño, donde las limitaciones de los

²⁹ Sintés y Vidal (1933), pp. 72-74.

³⁰ Los datos nacionales proceden de cifras dadas por Maluquer de Motes y citadas por Luis Germán (1990), p. 58. Por lo que se refiere a los coeficientes de utilización de las distintas centrales productivas de HE, éstas manifestaban, lógicamente, importantes diferencias entre ellas. Así, en 1930, Cortes de Pallas era la que presentaba un mejor coeficiente (4.765 horas), además de acaparar más del 50 por 100 de la producción total de la sociedad, mientras que Villora era la que tenía una utilización menos intensiva (1.658 horas). El Molinar se hallaba en una posición intermedia (3.503 horas), aunque eran, evidentemente, las centrales térmicas las que ofrecían peores resultados.

³¹ No está de más comparar estas cifras con las de algunos otros productores, con el propósito de observar cuál era la verdadera posición de HE. Así, Eléctricas Reunidas de Zaragoza tenía un coeficiente de utilización durante ese período de 4.153 horas, mientras que Sevillana de Electricidad sólo llegaba a 1.887 horas. Esto da pruebas de una mayor eficiencia productiva de ERZ, aunque debemos considerar que esta empresa se encontraba en 1935 al límite de su capacidad como señalaba en ese año su director gerente (ver Luis Germán, 1990, p. 58). Los datos de Sevillana de Electricidad han sido elaborados a partir de las informaciones presentadas por Bernal (1994), pp. 369 y 372-373.

fondos propios y el excesivo recurso a la deuda financiera habían terminado por situar a la mayor parte de las compañías en una posición insostenible para proseguir con su desarrollo industrial, en especial desde el momento en el que los ingresos de explotación se redujeron de forma importante como consecuencia del período de competencia, lo que coincidió con un momento de cambio tecnológico e irrupción de nuevos métodos de producción y transporte de electricidad más eficientes.

Lógicamente las dimensiones y enfoque de este artículo no permiten realizar un análisis en detalle del desarrollo económico de HE, pero sí puede efectuarse un repaso de aquellas cuestiones más relevantes para poder comprender en mayor medida la realidad en la que se desarrolló la compañía. Elemento fundamental a este respecto fue la evolución seguida por el capital social que, como ya conocemos, en el momento de su constitución era de 12 millones de pesetas, si bien dicha cantidad no sería totalmente desembolsada hasta el año 1910. Cuando finaliza el período analizado, en 1936, esta cifra se había multiplicado hasta superar los 182 millones de pesetas. Del capital inicial un 44 por 100 se encontraba en poder de HI como contrapartida por la cesión que esta sociedad hizo de las concesiones hidráulicas del Tajo y el Júcar, así como por la construcción de las instalaciones del Molinar³². Tres años después, en la Junta General de Accionistas celebrada en 1910, se decidió ampliar este capital fundacional hasta los 20 millones de pesetas con el objeto de proceder al tendido de las líneas de transporte a Alcoy, Alicante y Cartagena, lo que se consideraba la tercera parte del primitivo programa proyectado por la sociedad en el momento de su constitución, tras las de Madrid y Valencia. Hasta 1919 no se volvió a realizar una ampliación, encontrándose los 20 millones emitidos en ese año directamente relacionados con las necesidades de capital para acometer la construcción del aprovechamiento de Dos Aguas, unas obras que, aunque iniciadas en 1917, no recibieron un verdadero impulso hasta dos años más tarde. Las dificultades encontradas para la utilización de este salto obligaron a una reforma del proyecto original, que exigió de mayores recursos económicos, por lo que en 1924 se procedió a realizar una ampliación de capital, esta vez por un importe de 16 millones de pesetas³³. En 1928, los accionistas autorizaron la emisión

³² Antolín (1989), p. 112 (nota 9).

³³ Esta emisión se aprovechó para destinar un millón de pesetas al pago de la aportación que de todos sus derechos hicieron a favor de HE los suscriptores originarios, renunciando

de 42,5 millones de pesetas en nuevas acciones, unos fondos que en su mayor parte irían destinados a las obras del salto de Millares³⁴. Cuatro años más tarde se pusieron en circulación ochenta mil nuevas acciones, justo en el momento en el que se procedía a instalar los primeros generadores en Millares, alcanzando el capital total por entonces los 142,5 millones de pesetas. La última emisión, también de 40 millones, se realizó en 1936 y en esta ocasión tenía como propósito reintegrar a los obligacionistas las aportaciones desembolsadas en 1934 con motivo de una emisión de deuda que los gestores de la compañía prefirieron capitalizar.

A la altura de 1936 el capital de HE alcanzaba, por tanto, los 182,5 millones de pesetas. Las diferentes emisiones habían seguido con claridad el ritmo marcado por la construcción de las nuevas instalaciones productivas y, además, aunque esto pueda parecer anecdótico, con una proporcionalidad respecto a la producción obtenida ciertamente notable. De esta manera, si tomamos como referencia inicial el año 1912 —primero del que se dispone de datos productivos— y comparamos la evolución del capital y de la producción, podemos contrastar cómo, a la altura de 1935, el primero se había multiplicado por siete mientras que la producción lo había hecho por algo más de seis, cifras ambas que por sí solas ponen de manifiesto el importante desarrollo alcanzado por la compañía en esos poco más de veinte años de existencia.

Por lo que se refiere a los resultados de explotación obtenidos, éstos posibilitaron la consecución de unos beneficios anuales que mantuvieron una clara tendencia al alza durante todo el período. Sólo cuando el recurso a las centrales térmicas fue mayor se vio truncada esta situación, pues su menor eficiencia productiva y el incremento del consumo de carbón, que coincidió con años en los que el precio del mineral era muy elevado, provocaron un notorio descenso en los resultados. Los beneficios anuales obtenidos permitieron ofrecer a los accionistas una alta remuneración en forma de dividendo, ya que el 10 por 100 del nominal de las acciones entregado durante la mayor parte de los años veinte y el 9 por 100 de

de esta manera al derecho de suscripción preferente de acciones y obligaciones de que disponían.

³⁴ El nominal de estas acciones era de 500 pesetas. No obstante, en 1930 las cinco mil acciones que quedaban por poner en circulación se subdividieron en cien mil, con un nominal de 25 pesetas. A estas acciones especiales les correspondía un interés fijo del 4 por 100, además del dividendo correspondiente a cada ejercicio, no teniendo, por el contrario, derecho a voto en las juntas de accionistas. Este tipo de acciones también fueron emitidas por Electra desde el año 1930; Cayón (1997), pp. 54-55.

la década de los treinta eran similares, e incluso superiores, a los alcanzados en otras empresas eléctricas³⁵. No obstante, merece destacarse el hecho de que a lo largo del período estudiado se produjo una paulatina disminución del porcentaje de los beneficios que se destinaba a la entrega de dividendos (*pay-out*), consecuencia del incremento de las cantidades destinadas a remanentes y a la elevación de las cargas fijas motivada por el aumento de la deuda financiera puesta en circulación.

En efecto, la emisión de obligaciones fue también un importante recurso para obtener los fondos necesarios con los que proceder a realizar las cuantiosas inversiones exigidas para aumentar su capacidad productiva. La primera emisión de estos títulos se efectuó en 1913 para atender a las necesidades financieras de la construcción del salto de Villora. En 1936 el total de obligaciones en el mercado alcanzaba los 122 millones de pesetas. Esta estructura financiera, con una cuidada correlación entre los recursos propios y la deuda financiera, difería notoriamente de lo que hasta ese momento había sido tradicional en el sector eléctrico madrileño y que se ha señalado como una de las causas fundamentales para entender la desaparición de la mayor parte de esas compañías³⁶.

Un factor a tener en cuenta en este tipo de empresas eléctricas dedicadas fundamentalmente a la generación fue la necesidad de inmovilizar buena parte de sus recursos en los diferentes aprovechamientos hidráulicos que explotaban, así como en las redes de transporte, razón por la que parece conveniente detenerse a valorar cuál fue la evolución de su inmovilizado material. Lo primero que se observa, como no podía ser de otro modo, es una secuencia de continuado crecimiento de esta partida, más

³⁵ Las únicas excepciones a estos altos rendimientos fueron las de los primeros ejercicios, condicionadas por la puesta en explotación de las instalaciones y por ser un período de fuertes competencias que limitaron la obtención de beneficios. Por su parte, los menores dividendos del período 1921-1923 estuvieron motivados por unos años de fuertes estiajes que obligaron a una mayor utilización de las centrales térmicas, problema que se vio agudizado por la inundación de la central de Villora en 1921, que obligó a su paralización durante un prolongado período de tiempo.

³⁶ Probablemente el ejemplo más evidente fue el de la Compañía Madrileña de Electricidad. La excesiva preponderancia de las obligaciones sobre los recursos propios exigía efectuar una serie de provisiones insostenibles dado lo elevado de las cargas fijas existentes, el recorte de los beneficios y la tendencia a la baja de las tarifas, que no hacía sino disminuir los productos de explotación, sin que pudiera incrementarse el número de consumidores al no disponer de la infraestructura productiva necesaria. Cuando comenzaron a producirse los primeros problemas derivados de la competencia entre las diferentes empresas eléctricas, hacia 1903, las obligaciones en circulación de esta compañía triplicaban con creces al capital social, mientras que los recursos propios apenas significaban el 14 por 100 de los recursos totales; Cayón (1996), pp. 112-121.

CUADRO 4
Beneficios, dividendos y pay-out

Año	Beneficios (miles ptas.)	Dividendos (%)	Pay-out (%)	Año	Beneficios (miles ptas.)	Dividendos (%)	Pay-out (%)
1912	858			1925	6.526	10	62,8
1913	714	3	84	1926	6.144	10	66,7
1914	1.196	5	83,6	1927	8.605	10	65,0
1915	2.003	8	79,9	1928	8.243	10	67,9
1916	2.445	10	81,8	1929	10.014	10	59,9
1917	2.656	10	75,3	1930	11.075	10	54,2
1918	646			1931	12.868	10	46,6
1919	3.709	10	53,9	1932	13.874	9	63,6
1920	2.336	10	85,6	1933	18.695	9	61,0
1921	810	3	74,1	1934	18.434	9	63,5
1922	2.271	4	70,5	1935	19.756	9	59,2
1923	3.781	7	74,0	1936	19.869		
1924	5.987	10	66,8				

FUENTE: Memorias de HE.

acusada en aquellos años en los que la puesta en funcionamiento de nuevos saltos implicó un mayor esfuerzo en la adquisición de maquinaria o en la construcción de las centrales. Este crecimiento fue especialmente significativo en el período comprendido entre 1921 y 1925, coincidiendo con las obras del aprovechamiento de Cortes de Pallas, y entre 1929 y 1935, cuando se llevó a cabo la construcción del salto de Millares. Sin embargo, la continua ampliación de las instalaciones (nuevas líneas de transporte, redes de distribución, mejora de las estaciones de recepción y de las centrales térmicas) dio lugar a un crecimiento sistemático del inmovilizado material.

Dos son las variables de comparación que se aprecian como las más adecuadas para calibrar el nivel de importancia de este inmovilizado material dentro del contexto económico de HE: por un lado, la relación existente con el activo total y, por otro, su evolución frente a los recursos totales. Respecto al activo total, el inmovilizado material supuso una media del 73,9 por 100. Lógicamente esta proporción fue menor en los primeros años debido a la ausencia de grandes proyectos hidráulicos. La puesta en explotación de los aprovechamientos de Villora y, más tarde, de Dos Aguas incrementaron notoriamente el volumen del inmovilizado, aumentando también su porcentaje respecto al activo total. Hay que señalar,

además, que aquellos años en los que en apariencia la relación fue menor coincidieron con ejercicios en los que existió un elevado volumen de acciones u obligaciones en cartera como consecuencia de emisiones que todavía no habían sido suscritas o que lo habían sido sólo parcialmente.

Por último, una muestra del cuidado equilibrio al que hace referencia este epígrafe nos la ofrece la comparación de la evolución del inmovilizado material con los recursos totales, una relación que va a situarse en un porcentaje medio del 85 por 100, lo que da a entender que HE siguió una política de expansión de las instalaciones productivas extremadamente ajustada a sus posibilidades económicas. Esta situación se vio favorecida por el hecho de disponer durante la mayor parte del período analizado de una proporción de recursos propios cercana al 60 por 100 del total de sus recursos, porcentaje que sólo fue claramente inferior entre 1922 y 1927 cuando se produjo un sustancial aumento de la deuda financiera, aunque se observe una sistemática tendencia a procurar financiar las inversiones mediante la emisión de nuevas acciones.

CUADRO 5

Evolución del inmovilizado material sobre el activo y los recursos totales

Año	Inmovilizado (miles ptas.)	A (%)	B (%)	Año	Inmovilizado (miles ptas.)	A (%)	B (%)
1908	3.701	27,9	27,9	1923	98.433	82,4	92,0
1909	14.291	50,9	68,0	1924	105.936	84,1	92,0
1910	20.398	66,6	86,7	1925	125.563	74,3	80,5
1911	23.663	89,0	92,8	1926	138.174	88,0	97,0
1912	24.395	89,6	92,5	1927	143.864	85,3	94,2
1913	26.554	84,8	74,1	1928	153.268	70,2	75,4
1914	29.764	85,2	91,7	1929	159.237	74,2	81,3
1915	30.602	84,0	94,9	1930	171.124	70,2	82,7
1916	31.302	80,8	96,6	1931	193.441	75,6	85,4
1917	32.700	82,5	100,7	1932	211.841	68,3	75,8
1918	35.279	82,9	93,8	1933	223.851	76,3	86,5
1919	40.393	52,2	59,7	1934	232.924	76,3	85,2
1920	46.617	56,0	61,7	1935	237.113	76,4	86,8
1921	59.816	66,5	72,7	1936	241.295	76,3	87,3
1922	84.015	66,6	73,2				

FUENTE: Memorias de HE. A: porcentaje del inmovilizado material sobre el activo total; B: porcentaje del inmovilizado material sobre los recursos totales.

5. LA DISTRIBUCIÓN DE LA ENERGÍA Y LA PARTICIPACIÓN EN OTRAS SOCIEDADES

Si la mayor parte de las inversiones efectuadas por HE estuvieron dirigidas, por su propio objeto industrial y por la estrategia del grupo al que pertenecía, hacia la estructuración de una completa red productiva, lo cierto es que una parte de sus fondos tuvieron que destinarse también a la creación de un entramado de empresas que permitieran el suministro a los consumidores finales de la electricidad generada. En efecto, y al contrario de lo que sucederá con su más directa competidora en Madrid —la UEM—, HE optó por separar, en la mayor parte de las ocasiones, las tareas de producción y distribución, encargando esta última operación a sociedades de nueva creación en las que mantuvo una alta participación accionarial que facilitaba su control. Junto con ello, tampoco debemos olvidar su presencia en algunas empresas dedicadas a la fabricación de material eléctrico³⁷ o al transporte urbano³⁸, llegando a realizar alguna incursión en el mercado exterior a través de su participación en dos sociedades eléctricas radicadas en Portugal, una inversión derivada de su pertenencia al grupo industrial del Banco de Vizcaya.

Ya conocemos que en el momento de su constitución HE disponía de una serie de acuerdos y contratos de suministro que le permitieron contar con una demanda inicial sobre la que apoyar su futuro desarrollo productivo. Según fue evolucionando su proyecto industrial se vio obligada a hacerse cargo directamente de las tareas de distribución en aquellas localidades de menor demanda —caso de Alcira, Alcoy, Sagunto o Castellón—, mientras que en las poblaciones de mayor entidad optó por la creación

³⁷ Fue el caso de su participación en 1919 en la constitución, aportando el 6 por 100 del capital, de la Sociedad de Electrificación Industrial, una empresa cuyo objeto era la electrificación de los transportes, el estudio y construcción de grandes saltos y la fabricación de maquinaria eléctrica. Dos años más tarde haría lo propio con la Sociedad Ibérica de Construcciones Eléctricas (SICE), en donde participará con un 3,5 por 100 del capital, compañía en cuya constitución intervinieron diversas sociedades del grupo del Banco de Vizcaya y que con la colaboración técnica de la International General Electric y la Thomson Houston Francia se iba a dedicar igualmente a la fabricación de maquinaria y material eléctrico.

³⁸ Hay que destacar especialmente su participación a partir de 1920 en la Compañía Madrileña de Tranvías, una empresa que se había constituido a instancias de los bancos Urquijo e Hispano y de la propia UEM, y que era uno de los principales clientes de las compañías eléctricas.

de sociedades específicas destinadas a esta tarea³⁹. Curiosamente la primera de las empresas en la que puso en práctica esta estrategia no estaba localizada ni en Madrid ni en Valencia, sino que se trató de la Unión Eléctrica de Cartagena (UEC). Esta sociedad se creó en 1908 sobre la base de una sociedad ya existente que, bajo la denominación Malo de Molina y Pico, había sido fundada en 1894⁴⁰. Junto con los antiguos titulares de esta compañía, HE, la Sociedad de Instalaciones y Construcciones Electro-Mecánicas y un reducido grupo de capitalistas locales, crearon la UEC con un capital de 10 millones de pesetas, con el propósito de distribuir energía eléctrica a Cartagena y a las localidades limítrofes. En esta empresa, HE iba a participar con 7,2 millones de pesetas en acciones que le fueron entregadas como contrapartida por la aportación de un máximo de 3.000 Kw. de energía anuales. Simultáneamente, HE adquirió a la Sociedad de Instalaciones y Construcciones Electro-Mecánicas todas aquellas instalaciones y equipo de la UEC que no tuvieran relación directa con la distribución al por menor, por poco más de 1,1 millones de pesetas, que fueron pagadas en acciones de la propia compañía murciana por su valor nominal⁴¹.

Un año después de la creación de la UEC, en 1909, HE ponía en marcha un nuevo proyecto, de mayor envergadura, con el propósito de introducirse en el mercado madrileño. Se constituía así Electra Madrid,

³⁹ En este aspecto no hacía sino seguir las directrices marcadas por HI, empresa que igualmente había creado una sociedad de distribución para el suministro de Bilbao. No obstante, cuando de lo que se trataba era de suministrar fuerza a los grandes consumidores industriales, en numerosas ocasiones también se encargó de la distribución directa de la energía, tal y como sucedió en sus principales áreas de expansión como fueron Madrid y Valencia.

⁴⁰ *Estadística de la Industria Eléctrica en España a fines de 1901.*

⁴¹ La adquisición incluía la central térmica de reserva de 4.500 caballos, la subcentral de transformación, la línea de alta tensión que enlazaba ambas centrales, los edificios y terrenos con toda su maquinaria, útiles y herramientas, así como los motores y accesorios. La situación legal de la relación entre HE y UEC iba a verse transformada radicalmente tres años después, en 1911, al considerarse que no debía estimarse como una aportación al capital de la sociedad el hecho de que HE se comprometiese a ofrecerles la energía necesaria para su desarrollo, ya que esta relación no iba más allá de un simple contrato de suministro, merced al cual recibiría una parte de los beneficios de la UEC. Se procedió, por tanto, a una modificación de la relación contractual, recibiendo HE a partir de ese momento el 60 por 100 del remanente que resultase después de deducirse de los productos brutos los gastos generales de explotación, conservación y reparación, procediéndose a la anulación de las acciones de que disponía HE por la aportación de fluido, manteniendo desde ese momento HE en su cartera únicamente 92.000 pesetas en acciones de la UEC. Pese a todo, de forma indirecta a través de los accionistas la UEC continuó claramente vinculada a HE, de lo que es buena prueba el hecho de que su domicilio social fuera el mismo que el de HE.

empresa que nacía con un capital de seis millones de pesetas y en la que, además de la propia HE, participaban directamente el Banco de Vizcaya y la casa Aldama y Cía. A pesar de que la creación de HE tenía como uno de sus objetivos básicos el acceder al mercado madrileño, lo cierto es que inicialmente encontró grandes dificultades para llevar a cabo esta tarea como consecuencia de que el desarrollo eléctrico de los años precedentes en la ciudad había propiciado la extensión de redes de distribución de diferentes compañías eléctricas en aquellas áreas de mayor consumo. Aunque la práctica totalidad de estas sociedades atravesaban por entonces graves dificultades, no sólo económicas sino también productivas, que podían haber sido aprovechadas por HE, el problema con el que se encontró fue que la más importante de estas empresas, la Compañía Madrileña de Electricidad, que a la altura de 1910 controlaba a cerca del 60 por 100 de los consumidores, acabó integrándose en la órbita de la UEM.

Esto obligaba a HE a partir de cero e invertir una cantidad nada despreciable de recursos en la configuración de una red de distribución que abarcara la mayor extensión posible dentro de la ciudad para poder ser competitiva con su más directa rival. La creación de Electra Madrid trataba de dar respuesta a esta situación, involucrando en el proceso a dos de sus socios tradicionales, pero aun así era necesaria la construcción de una red de distribución que sólo se vería facilitada por el acuerdo que alcanzaron en junio de 1910 con la Cooperativa Eléctrica de Madrid. Esta Cooperativa se había constituido en el año 1909, aunque sus orígenes se remontaban a 1907 cuando se desarrolló un proyecto, nunca llevado a la práctica, para utilizar un salto del Canal de Isabel II y proceder a una sustanciosa rebaja de las tarifas hasta entonces abonadas por los consumidores⁴². Pero fue la firma de un concierto entre la Cooperativa Eléctrica y el Ayuntamiento de Madrid, en el que además de establecerse unas tarifas más bajas se otorgaban a la cooperativa importantes ventajas de tipo fiscal y de exención de tasas para el tendido de la red, lo que convenció a Electra Madrid de que un acuerdo con esta empresa era el mejor medio para introducirse no sólo con mayor rapidez en el mercado madrileño sino también con una indudable reducción de los costes⁴³. El resultado final fue la fusión

⁴² En la creación de la Cooperativa Eléctrica iban a colaborar activamente el Círculo de la Unión Mercantil, la Asociación de Propietarios, la Cámara Oficial de la Propiedad Urbana y la Federación Gremial y Patronal. El principal impulsor y presidente fue Joaquín Sánchez de Toca, siendo su vicepresidente José Echegaray.

⁴³ Las grandes ventajas que el concierto otorgaba a la Cooperativa Eléctrica hicieron que el resto de las compañías establecidas en este mercado presentasen diversos recursos

de las dos sociedades que dio origen a la constitución de la Cooperativa Electra Madrid, en la que la participación accionarial de HE, a través de Electra Madrid, era mayoritaria. Paralelamente se llegó a un acuerdo de suministro con la propia HE basado en la entrega de toda la energía que requiriese Electra a cambio del 50 por 100 de sus productos líquidos, unos pagos que no comenzaron a materializarse hasta 1914. En ese año fue cuando se dio por finalizado el período de fuerte competencia entre las empresas eléctricas madrileñas, estabilizándose el mercado e incrementándose las tarifas —aunque dentro de los límites del Concierto firmado con el Ayuntamiento— como consecuencia de la firma de un Convenio de distribuidores suscrito entre Electra y la UEM. Mediante este convenio ambas empresas se repartían el mercado madrileño al por menor y comenzaba lo que puede considerarse como el primer paso hacia la cartelización del sector en la ciudad, que quedará definitivamente caracterizada en el año 1920 cuando un Convenio de Productores, suscrito entre HE, la UEM e Hidráulica de Santillana, acabe por definir la estructura de la oferta de electricidad en Madrid.

En este proceso de control del mercado madrileño cabe incluir la creación por parte de Electra y la UEM, en 1930, de la Compañía Eléctrica Industrial, cuyo objeto era el de unificar las tareas productivas y de distribución de diferentes empresas que actuaban en la periferia de la ciudad (Hidráulica del Guadarrama, Eléctrica Castellana, la llamada red de Ciudad Lineal, Eléctrica de los Carabancheles y Cooperativa Eléctrica de los Carabancheles), sociedades todas ellas que siguieron funcionando teóricamente de forma independiente aunque unificando sus necesidades y realizando los intercambios de energía necesarios para cubrir sus demandas. No obstante, en ese año de 1930, el hecho de mayor trascendencia fue el que HE y la UEM se hicieran con el control accionarial de Hidráulica de Santillana, el tercer gran productor de la ciudad, el primero que había suministrado energía hidráulica a Madrid y el más antiguo de los que continuaban prestando servicio. Esta operación supuso la culminación definitiva del proceso de cartelización que se había iniciado en 1913 y que ahora se completaba mediante el reparto al 50 por 100 entre estas dos empresas de la producción eléctrica destinada a satisfacer la demanda de la ciudad.

Por lo que hace referencia a la ciudad de Valencia, el segundo centro en importancia dentro de los objetivos de HE, la actuación de la sociedad

planteando su ilegalidad, recursos que no llegarían a prosperar. Para una mayor información sobre las condiciones del concierto y los litigios iniciados véase Cayón (1997), pp. 17-24.

fue muy similar aunque las dificultades iniciales para introducirse en este mercado fueron sin duda menores, procediendo a crear, en los últimos días de 1910, una empresa distribuidora que tomó el nombre de Electra Valenciana. Como en el caso de la Cooperativa Electra, el suministro de energía se efectuaría a cambio del 50 por 100 de sus productos líquidos, participando HE en el aprovisionamiento material de los elementos necesarios para su puesta en funcionamiento con un tercio de los costes de la batería y del grupo instalados en la central. En el mercado valenciano los problemas de competencia no se empezaron a manifestar hasta la década de los años veinte y su intensidad fue notablemente inferior si la comparamos con lo acontecido en el caso de Madrid. La experiencia adquirida llevó a HE a limitar los posibles efectos negativos que podría generar una lucha por el mercado mediante la toma del control de sus potenciales competidores, una política que le condujo en un primer momento a hacerse con una elevada participación en la compañía Volta, S. A., con la que iba a operar en los pueblos limítrofes con la ciudad de Valencia. Esta operación le permitió mantener una mayor presencia en toda la provincia y lograr una mayor eficiencia de sus inversiones. Electra Valenciana y Volta, S. A., se harían, en 1922, con el control de Hidroeléctrica del Turia, una compañía que explotaba el salto de Manises, situado a apenas siete kilómetros de la capital levantina. Sus redes de distribución pasaron a engrosar las de Electra Valenciana para la capital y las de Volta para los diecisiete pueblos en los que la Hidroeléctrica del Turia prestaba sus servicios. La operación financiera se llevó a cabo mediante la transformación en obligaciones garantizadas por HE de las acciones de Hidroeléctrica del Turia, entregando además un millón de pesetas en metálico para la amortización de créditos y para el total saneamiento de su activo. Cinco años después, en 1927, HE se hizo con un importante paquete accionario de la Sociedad Valenciana de Electricidad, que disponía de un salto a una treintena de kilómetros de la capital levantina, contribuyendo de esta manera a incrementar todavía en mayor medida su control sobre el mercado valenciano.

Éstas fueron las principales empresas en las que la participación de HE fue claramente mayoritaria y que se encuadraban dentro de la estrategia de constituir unas compañías dedicadas específicamente al suministro al por menor de la electricidad producida, pero desde 1916 había empezado a desarrollar una serie de inversiones enmarcadas dentro de los planes de expansión del grupo del Banco de Vizcaya. La primera de ellas, y probablemente la de mayor envergadura, fue la importante participación que tomó en la sociedad Electra del Lima, empresa portuguesa concesionaria

de un importante aprovechamiento hidráulico desde el que se planteaba suministrar energía eléctrica a las regiones más industrializadas del país vecino, congregadas en torno a las ciudades de Oporto y Braga. Además de HE —en cuyo domicilio social residía el de la compañía lusa—, en la operación intervinieron HI, Electra de Viesgo, Electra, Unión Eléctrica Vizcaína, UEC y Electra Valenciana, que en su conjunto aportaron cerca del 90 por 100 del capital fundacional⁴⁴. La participación de HE alcanzó el 25 por 100 de este capital, proporción ligeramente superior a la suscrita por HI. Tres años más tarde, y continuando también en Portugal con la estrategia industrial del grupo de constituir sociedades específicas destinadas a las tareas de distribución, se creó la Unión Eléctrica Portuguesa, en la que participaron directamente las sociedades del grupo y también de forma indirecta, ya que el 50 por 100 de su capital estaba en poder de Electra del Lima.

La última operación dentro del sector eléctrico en la que se involucró HE en el período analizado fue la de la firma de un convenio, en 1936, con Saltos del Duero para facilitar la colocación de la energía procedente de esta última sociedad. En este acuerdo participaron también la UEM, Saltos del Alberche, Eléctrica de Castilla, HI y Electra de Viesgo y tenía igualmente como objetivo la utilización a su máximo rendimiento de las instalaciones productivas de cada una de estas empresas mediante la interconexión de sus respectivas redes y centrales. Lógicamente, la Guerra Civil impidió que la puesta en marcha de los acuerdos alcanzados pudiera verificarse hasta finalizado el conflicto.

Dentro del sector energético, aunque no del eléctrico, hay que destacar su participación en la creación, en los últimos días de 1921, junto con la Compañía Madrileña de Alumbrado y Calefacción por Gas, la UEM, Electra e Hidráulica de Santillana, de la compañía Gas Madrid, S. A. Su capital era de algo más de 16 millones de pesetas, de los que 6 eran en acciones preferentes que fueron las que suscribieron las distintas sociedades eléctricas, participando HE con un 11 por 100 del capital emitido. Esta toma de posición en el mercado del gas estaba determinada por el cambio notable que se estaba manifestando en el alumbrado madrileño, tanto

⁴⁴ Aunque en un primer momento sólo fue desembolsado un 45 por 100 del nominal. El capital estaba constituido por cuatro millones de pesetas, que fueron ampliados en 1919 hasta los diez millones. HE estaba representada en el Consejo de Administración por Basagoiti —que actuaba como presidente—, el Marqués de Arriluce de Ibarra, el Marqués de Villarreal de Álava, Carlevaris, González Heredia y Urrutia, todos ellos nombres recurrentes en los consejos de la mayor parte de las empresas del grupo.

doméstico como público, en donde cada vez era más notable la presencia de la luz eléctrica. Esto había planteado graves problemas a la antigua Compañía del Gas ⁴⁵, pero las empresas eléctricas consideraron oportuno involucrarse en ese sector que todavía disponía de un extenso mercado en la ciudad, en una acción que se iba a repetir en numerosas ciudades, trastocando así lo que había sucedido a finales del siglo XIX cuando fueron las compañías gasistas las que tomaron posiciones en el sector eléctrico. Entonces las motivaciones de las compañías del gas eran, frecuentemente, las de intentar ralentizar la competencia que les pudiera generar la electricidad; ahora, las empresas eléctricas buscaban controlar un alumbrado público todavía dominado por el gas y mantener un cierto control sobre una compañía cuyos negocios podían ser compatibles con los desarrollados directamente por ellas.

6. CONCLUSIONES

En los primeros años del siglo XX se operaron una serie de importantes cambios en la dotación de recursos energéticos, de los que el más significativo fue la aparición sistemática de la generación hidráulica de la electricidad. Las mayores disponibilidades energéticas que esto permitió, la menor dependencia del carbón y las facilidades que el transporte de la electricidad otorgaba para modificar las estructuras productivas fueron un elemento fundamental para entender determinadas transformaciones económicas que propiciaron la modernización de algunas regiones. Un caso típico de esta situación es el que aconteció en Madrid, una ciudad en la que su atrasada estructura industrial se vio estimulada por la posibilidad de contar con una energía no sólo más barata sino también mucho más abundante y versátil. Ciertamente a este cambio contribuyeron igualmente otros muchos factores, alguno de los cuales se señalaron al comienzo de este trabajo, pero la electricidad aparece como un elemento crucial sin el cual difícilmente un núcleo urbano aislado en el centro de la Península, con una industria poco desarrollada y con una población volcada en el sector servicios, hubiera podido convertirse en una de las áreas industriales más dinámicas del país.

A este importante cambio es al que contribuyó HE desde la temprana fecha de 1907, en un momento muy delicado del proceso de electrificación

⁴⁵ De hecho la compañía había sido incautada y su gestión municipalizada en 1917 ante las deficiencias no sólo económicas sino también de suministro a los consumidores.

de la ciudad, pues las empresas hasta entonces presentes en este mercado encontraban grandes dificultades para su continuidad. La necesidad de utilizar eficientemente el máximo de la capacidad instalada en las centrales permitió que la actividad de la compañía se expandiese también hacia otras zonas de la geografía nacional que por aquellos años estaban dando muestras de un incipiente dinamismo económico, posibilitando así explotar sus centros productivos al máximo de su capacidad. El ajuste entre la explotación de las centrales, el crecimiento de los activos en consonancia con el aumento de la demanda y una política de inversión sustentada fundamentalmente en el empleo de recursos propios favoreció una evolución de la empresa que se tradujo en unos resultados económicos satisfactorios tanto para el futuro de la empresa como para unos accionistas que vieron remuneradas sus inversiones con altos rendimientos, comparables o superiores a los del resto de las empresas del sector.

Política de inversiones y de financiación la llevada a cabo por HE que comparte con su competidora más directa, la UEM, fundamentalmente en lo referente a la financiación, y que contrasta enormemente con las estrategias mantenidas por las compañías que las precedieron en el tiempo que apostaron, en especial la mayor de ellas, la Compañía Madrileña de Electricidad, por una preponderancia absoluta de la financiación externa, lo que en momentos de competencia y cambio tecnológico se mostró como un obstáculo para la continuidad de los negocios. La presencia de una banca nacional interesada en participar directamente en el ámbito industrial contribuyó, evidentemente, a que las empresas eléctricas pudieran diseñar unas estructuras financieras muy distintas de las que habían prevalecido en las compañías fundadas en el siglo XIX, posibilitando menores incertidumbres sobre el futuro de las empresas en general y de HE en particular.

Por último, habría que añadir el importante esfuerzo desplegado para dotarse de una tecnología moderna e innovadora que situó alguna de sus realizaciones, en especial aquellas referidas al transporte de la energía, a la cabeza de lo que se estaba desarrollando en Europa por aquel entonces, lo que para un país como España, acostumbrado a ir a remolque de lo acontecido en las naciones de nuestro entorno, no era nada frecuente.

En definitiva, la aparición de HE en el sector eléctrico nacional supuso un importante paso adelante en el desarrollo de esta forma de energía, ya que colaboró intensamente en el crecimiento de la producción eléctrica del país. Y si básicamente se dedicó a tareas productivas lo fue porque

así se consideró más oportuno desde el diseño industrial dibujado por el grupo del Banco de Vizcaya, aunque la clara vinculación de las empresas de suministro al por menor haga imposible entender el desarrollo de HE sin tener presentes a estas otras compañías ⁴⁶. De hecho, como se ha señalado a lo largo del artículo, las inversiones de HE, más allá de las puramente dedicadas a la conformación de su entramado productivo, estuvieron básicamente dirigidas a la constitución de unas empresas de distribución sin las que sería imposible entender el desenvolvimiento industrial de HE.

BIBLIOGRAFÍA

- AMIGO, P. (1992): «La formación del mercado eléctrico nacional en España: la aportación de Castilla y León», en *Cuadernos de Economía de Castilla y León*, núm. 1.
- ANTOLÍN, F. (1989): «Hidroeléctrica Ibérica y la electrificación del País Vasco», *Economía Pública* (VI), núm. 6.
- (1997): «Dotaciones y gestión de los recursos energéticos en el desarrollo económico de España», *Papeles de Economía Española*, núm. 73.
- (1999): «Iniciativa privada y política pública en el desarrollo de la industria eléctrica en España. La hegemonía de la gestión privada, 1875-1950», *Revista de Historia Económica* (VII), núm. 2.
- AUBANELL, A. (1992): «La competencia en la distribución de la electricidad en Madrid, 1890-1913», *Revista de Historia Industrial*, núm. 2.
- BANCO BILBAO VIZCAYA (1995): «Inicios de la sociedad Hidroeléctrica Ibérica entre 1901 y 1909», *Cuadernos de Archivo*, núm. 24.
- BARTOLOMÉ, I. (1995): «Los límites de la hulla blanca en vísperas de la Guerra Civil», *Revista de Historia Industrial*, núm. 7.
- BERNAL, A. (1993): «Historia de la Compañía Sevillana de Electricidad (1894-1983)», en *La Compañía Sevillana de Electricidad. Cien Años de Historia*, Sevilla, Fundación Sevillana de Electricidad.
- CANDIL, J. (1996): «Una aproximación a la estructura y evolución de la demanda de energías primarias en España», *Economía Industrial*, núm. 309.
- CARRERAS, A., y TAFUNELL, X. (1993): «La gran empresa en España (1917-1974)», *Revista de Historia Industrial*, núm. 3.
- (1996): «La gran empresa en la España contemporánea: entre el mercado y el Estado», en COMÍN y MARTÍN ACEÑA (1996).

⁴⁶ La condición de grupo empresarial, con amplias interrelaciones entre las sociedades que lo configuran, quedaba de manifiesto cuando en el art. 5 del «Reglamento del Montepío del Personal», publicado en 1920, se decía que «los fondos del Montepío se invertirán en acciones de la “Sociedad Hidroeléctrica Española” o de la Unión Eléctrica de Cartagena, de la Sociedad Hidroeléctrica Ibérica o de cualquier otra sociedad filial, estrechamente ligada con las anteriores».

- CAYÓN, F. (1994a): *Los orígenes de la electricidad en Madrid, 1875-1910*, Memoria de licenciatura, inédita.
- (1994b): «Primeros pasos de la energía hidroeléctrica madrileña: los proyectos de canales en los ríos Guadarrama y Manzanares», en Segundo Congreso de la Asociación de Historia Contemporánea, Barcelona.
- (1996): *Orígenes y evolución de la energía eléctrica en Madrid, 1878-1936*, Tesis doctoral, inédita.
- (1997): *Un análisis del sector eléctrico en Madrid a través de las empresas Hidroeléctrica Española, Electra Madrid y Unión Eléctrica Madrileña (1907-1936)*, Madrid, Fundación Empresa Pública.
- COMÍN, F., y MARTÍN ACEÑA, P. (eds.) (1996): *La Empresa en la Historia de España*, Madrid, Civitas.
- DÍAZ MORLÁN, P. (1998): «El proceso de creación de Saltos del Duero, 1917-1935», *Revista de Historia Industrial*, núm. 13.
- ERRANDONEA, E. (1935): «La economía de la producción eléctrica en España», *Ingeniería y Construcción*, núm. 153.
- GARRUÉS, J. (1997a): «El desarrollo del sistema eléctrico navarro», *Revista de Historia Industrial*, núm. 11.
- (1997b): *El Irati, Compañía General de Maderas, Fuerzas Hidráulicas y Tranvía Eléctrico de Navarra: Una Empresa Autoproductora Comercial de Electricidad, 1904-1961*, Madrid, Fundación Empresa Pública.
- (1998): *Servicio Público de Aguas y Servicio Privado de Producción y Distribución de Electricidad en Pamplona, 1893-1961*, Madrid, Fundación Empresa Pública.
- GERMÁN, L. (1990): «Los orígenes de la industria eléctrica en Aragón. La constitución de Eléctricas Reunidas de Zaragoza», en ERZ (1910-1990). *El desarrollo del sector eléctrico en Aragón*, Zaragoza, Institución Fernando el Católico y ERZ.
- MALUQUER, J. (1985): «Cataluña y el País Vasco en la industria eléctrica española», en *Industrialización y Nacionalismo. Análisis Comparativos*, Bellaterra, UAB. *Memorias de la Sociedad Hidroeléctrica Española, 1907-1936*.
- NÚÑEZ ROMERO-BALMAS, G. (1995): «Empresas de producción y distribución de electricidad en España», *Revista de Historia Industrial*, núm. 7.
- SINTES OLIVES, F., y VIDAL BURDILS, F. (1933): *La Industria Eléctrica en España*, Barcelona, Montaner y Simón.
- SUDRIÁ, C. (1997): «La restricción energética al desarrollo económico de España», *Papeles de Economía Española*, núm. 73.
- TEDDE, P. (1987): «Hidroeléctrica Española: una contribución empresarial al proceso de crecimiento económico», en *75 Aniversario de Hidroeléctrica Española*, Madrid, Hidroeléctrica Española.
- VILLANUEVA LARRAYA, G. (1995): *Hidráulica Santillana. Cien años de historia*, Madrid, Guillermo Blázquez Editor.

LAS PRIMERAS REACCIONES DE LAS COMPAÑÍAS FERROVIARIAS ESPAÑOLAS AL INICIO DE LA COMPETENCIA AUTOMOVILÍSTICA ANTES DE LA GUERRA CIVIL *

JOSÉ LUIS HERNÁNDEZ MARCO

Universidad del País Vasco

RESUMEN

El trabajo introduce un nuevo elemento explicativo del «problema ferroviario» distinto a la crisis económica o a la acción del Estado y surgido desde finales de la década de los veinte: la competencia del automóvil. Así, se analiza cómo antes de la Guerra Civil el transporte motorizado por carretera había comenzado a competir con el ferroviario, al menos en los tráficos más rentables. Posteriormente se analizan las diversas medidas propuestas por las compañías para intentar contrarrestar esta creciente competencia y los escasos logros prácticos conseguidos.

ABSTRACT

This paper explains the so-called «Spanish railways problem» as a consequence of the new competition that this traditional mean of transport suffered from the rapid development of the automobile industry. Road trans-

N. de E.: Fecha de recepción del artículo en la *Revista de Historia Económica*: enero, 2001.

Fecha de aprobación del artículo por el Consejo de Redacción: mayo, 2002.

* Este trabajo es uno de los resultados de un proyecto de investigación financiado por la Universidad del País Vasco/EHU (Ref. UPV 012-130-HA 023795) y la DGS del Ministerio de Educación y Cultura (Ref. PS95-0097). Versiones anteriores de este trabajo se discutieron en el Departamento de Historia Económica de la Universidad del País Vasco y en una preconferencia en Montecatini (1998) del Congreso Internacional de la Asociación de Historia Económica (Madrid, 2000). Agradezco las sugerencias de los participantes en aquellas sesiones, así como las de los dos evaluadores anónimos de la *RHE*. Al intentar incorporarlas creo haber mejorado el resultado final.

portation more than any other factor was the cause of the financial difficulties of the railways companies before the Civil War. We also study the reaction of these firms and the failures of all measures that were taken.

JEL Classification: N74, L92, L43.

En la amplia historiografía sobre los ferrocarriles españoles, uno de los temas más recurrentes es el llamado «problema ferroviario». La expresión se fijó tras la publicación en 1918 de los *Elementos para el estudio del problema ferroviario en España*, obra del Ministro de Fomento Francisco A. Cambó y Batllé. Para la explicación del «problema», aunque fuera de manera secundaria, raramente se ha tenido en cuenta el surgimiento de un factor exógeno a las compañías ferroviarias, distinto de las crisis económicas o de la acción del Estado que unánimemente, junto a los factores endógenos, se consideran las causas fundamentales: el inicio de la competencia del automóvil, y con ella, el comienzo de la pérdida del monopolio en el transporte terrestre moderno del que hasta entonces había gozado el ferrocarril. Las compañías ferroviarias españolas, al menos las dos grandes, como sus homónimas extranjeras, empezaron a tomar conciencia muy pronto, desde mediados de la década de 1920, de la tangible amenaza que representaba la creciente competencia del transporte por carretera, e incluso la introdujeron explícitamente como una de las causas principales de sus problemas financieros en los años treinta.

Este trabajo intenta analizar si la pretendida alarma de la compañías era razonable. Para ello, en las páginas que siguen pretendo contestar a dos preguntas concretas: ¿desde cuándo y en qué medida amenaza el automóvil al ferrocarril en España?, y en segundo lugar, ¿cómo respondieron y con qué efectividad las compañías ferroviarias españolas a esta amenaza? Así pues, primero argumentaré cómo antes de la Guerra Civil, con la difusión del automóvil, el transporte mecánico por carretera en España había empezado ya a competir seriamente con el ferroviario, como mínimo en algunos de sus tráficos más rentables, en una proporción equivalente a la que llevaría a efecto a principios de los años cincuenta y, en consecuencia, podría estar justificada la temprana alarma de las compañías. Posteriormente me referiré a las diversas medidas que se propusieron para que los ferrocarriles hicieran frente a esa inicial competencia y el grado en que se llevaron a la práctica.

1. LA COMPETENCIA DEL AUTOMÓVIL AL FERROCARRIL EN ESPAÑA ANTES DE 1936

Con la obra más reciente sobre historia general de los ferrocarriles en España ¹, que aborda este tema en la línea de explicaciones anteriores ², podemos resumir el «problema ferroviario» de la siguiente forma: la neutralidad española en la Primera Guerra Mundial produjo, entre otras cosas, una intensificación del tráfico de mercancías por ferrocarril. Aunque las compañías habían comenzado con el cambio de siglo a sustituir los carriles de menor peso por otros de mayor resistencia e iniciaron una renovación parcial de sus parques móviles, los resultados de la gestión en los años del conflicto bélico pusieron de manifiesto que estas inversiones fueron totalmente insuficientes, especialmente por el encarecimiento del combustible y de la mano de obra entre otros incrementos de costes, tal como ya señalara Pedro Tedde para las dos grandes compañías de Norte y MZA ³. El establecimiento con efecto de 1 de octubre de 1919 de la jornada de ocho horas en los empleados ferroviarios y una, al parecer, escasa revisión de las tarifas, junto a las necesidades de renovación del material, fueron configurando un escenario de creciente intervencionismo estatal por medio de los anticipos reintegrables. Este proceso daría un paso de gigante con el *Estatuto Ferroviario* de 1924. Para Miguel Artola, los resultados logrados con la aportación estatal se reflejaron de modo inmediato con la eliminación de los obstáculos que desde 1914 habían impedido el aumento del tráfico, tendencia que se mantuvo hasta el advenimiento de la II República, momento en que se plantea una nueva crisis, pero ahora debido a causas de distinta naturaleza ⁴.

Efectivamente, desde que en 1929 se suspendieron las aportaciones estatales, las empresas volvieron a experimentar apuros financieros. La nueva crisis ferroviaria fue fundamentalmente propiciada por un descenso de los ingresos derivado de una disminución de los tráficos, más que por un incremento de los gastos, debido ahora al impacto de la crisis económica internacional de 1929 y, como pretendo demostrar, las primeras manifes-

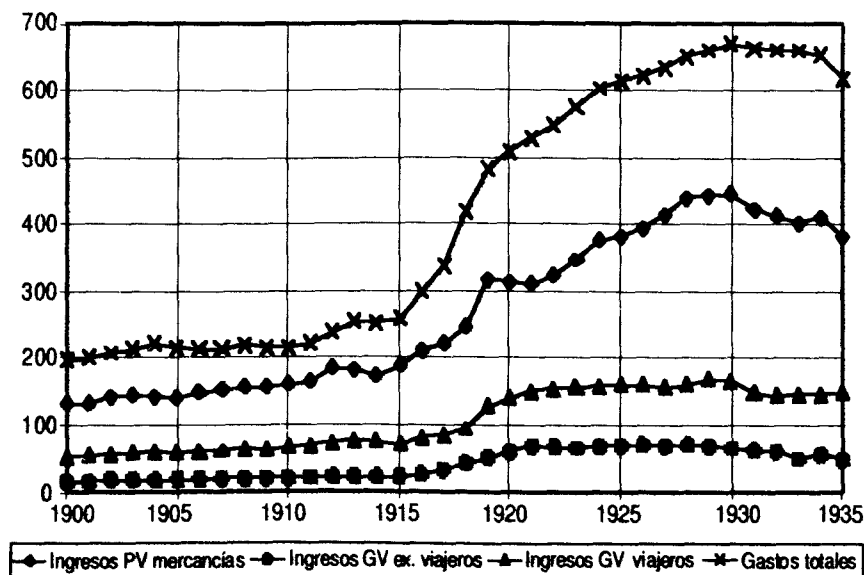
¹ Comín, Martín Aceña, Muñoz y Vidal (1998), vol. I, pp. 281-282 y 343-366.

² Artola (1978), Tedde (1978), Anes (1978) y Gómez Mendoza (1989a). Por ejemplo, el profesor Artola titula el capítulo 4 con «El problema ferroviario». Son significativos de su hilo explicativo los subtítulos del mismo: «La Guerra Mundial y la crisis del sistema ferroviario», «El "Estatuto Ferroviario" de 1924» y «Crisis y nacionalización».

³ Los costes de explotación de Norte crecieron entre 1914 y 1919 un 96,1 por 100, y los de MZA un 113,2 por 100. Tedde (1978), pp. 197 y 209.

⁴ Artola (1978), p. 430.

GRÁFICO 1
Ingresos y gastos de Norte y MZA
(millones de pesetas corrientes)



FUENTES: Anes (1978, pp. 487-491) y Tedde (1978, pp. 291-300 y 343-346).

taciones de la competencia automovilística. En el gráfico 1, la pendiente de la curva que refleja los gastos conjuntos totales de las dos principales compañías ferroviarias españolas entre 1915 y 1930 muestra claramente una de las causas de sus problemas financieros, aunque desde la última fecha, como señalaba Tedde ⁵, los gastos ceden y luego se contienen.

Pero a este trabajo le interesa más destacar la evolución de los ingresos y para ello he reflejado en el mismo gráfico el desglose de los producidos por el tráfico. Entre 1900 y 1935, las dos grandes recaudaron por tráfico casi 15.118 millones de pesetas corrientes, de los que el 64,3 por 100 correspondieron a la llamada Pequeña Velocidad, es decir, a los producidos

⁵ Aunque para Tedde (1978), p. 230, los gastos totales de Norte bajaron un 7,5 por 100 entre 1931 y 1935, es preciso indicar que Gómez Mendoza (1989a), p. 50, sigue considerando también en esta ocasión que la crisis fue «propiciada una vez más por un aumento de los costes de explotación».

con el transporte ordinario de mercancías, el 25,7 por 100 correspondieron al transporte de viajeros y el 10 por 100 restante a la paquetería y mercancías transportadas en los trenes de viajeros. Teniendo este desigual peso en cuenta, los ingresos de la Pequeña Velocidad crecen casi uniformemente hasta 1919, prácticamente al mismo ritmo que los gastos, se estancan entre 1920 y 1921, y luego reanudan su crecimiento hasta 1930 pero de forma mucho más suave, lo que hace que las curvas tiendan a separarse.

Pero es en las otras dos curvas, correspondientes a la Gran Velocidad, que en conjunto representan algo más de la tercera parte de los ingresos por tráfico, donde podemos ver, a mi juicio, una primera manifestación de la competencia de la carretera. Los ingresos de viajeros y de las mercancías que se transportaban en los trenes donde aquéllos viajaban (la llamada Gran Velocidad) tienen una evolución similar a los de la pequeña velocidad hasta 1921, para desde esa fecha estancarse prácticamente hasta 1930, con una ligera inflexión en los años de la II República. Para las compañías, lo dañino del estancamiento de estos capítulos de ingresos, a pesar de la elevación de tarifas de 1918, es que se trata, como amargamente señala Norte, del «tráfico saneado, el de los buenos rendimientos»⁶. Las mercancías transportadas en la Gran Velocidad corresponden al «grupo de comestibles, frutas, pescados, encargos, es decir, las mercancías de valor», mientras que las transportadas en la Pequeña Velocidad son «los productos en masa, de poco valor, y cuya tarifa apenas cubre los gastos de explotación»⁷. Lo que sucede en las mercancías es trasladable también a los ingresos de viajeros, con peores comportamientos para las tarifas más caras (1.^a y 2.^a) que para la más barata (3.^a).

Todo ello queda claramente reflejado en la tabla 1, circunscrita ahora a la Compañía del Norte de España y referenciado a 1920 cuando ya está plenamente consolidada la elevación de tarifas de 1918. En ella puede verse cómo las mercancías a Gran Velocidad difieren de la evolución de las de Pequeña Velocidad a partir de 1924. Si para éstas su máximo de 1930 significa un incremento sobre 1920 del 52 por 100, para aquéllas el máximo de 1926 supone sólo un incremento del 11 por 100. El fenómeno es aún más llamativo en los ingresos producidos por viajeros. A un crecimiento muy moderado de los ingresos totales, con un máximo del 14 por 100 sobre 1920 en 1930, se corresponde un máximo en la 1.^a clase en 1926 pero con un rapidísimo descenso; el máximo de 1921 en la 2.^a clase,

⁶ Norte (1940), p. 11.

⁷ *Ibidem*, p. 364.

TABLA 1
Ingresos por tráfico de la Compañía del Norte en pesetas corrientes
 (1920 = 100)

Año	Ingresos					
	Viajeros	1. ^a clase	2. ^a clase	3. ^a clase	Merc. GV	Merc. PV
1920.....	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1921.....	106,5	104,1	112,5	105,4	115,8	100,4
1922.....	105,7	106,8	111,1	103,7	109,2	106,7
1923.....	106,5	114,2	107,4	103,3	102,8	113,9
1924.....	109,6	119,6	107,9	106,2	108,0	123,1
1925.....	109,4	123,5	102,5	105,7	109,7	125,4
1926.....	110,9	130,5	93,1	108,3	111,2	129,1
1927.....	107,5	129,1	86,9	104,9	109,3	136,3
1928.....	107,4	125,2	83,5	106,9	111,1	145,4
1929.....	111,4	127,8	77,3	113,9	105,8	148,5
1930.....	114,3	123,6	76,6	120,5	103,3	152,0
1931.....	103,1	100,6	70,5	112,3	100,8	146,7
1932.....	98,6	89,2	64,6	111,0	105,8	143,3
1933.....	100,3	79,0	78,9	112,8	91,8	137,0
1934.....	100,9	82,9	77,0	117,4	97,7	142,5
1935.....	100,7	79,3	81,4	117,0	82,4	134,2

FUENTE: Norte (1940), cuadros 1-8.

la que peor se comporta, con un mejor resultado que no llega a un incremento del 13 por 100 sobre 1920; y el máximo de la 3.^a clase en 1930, coincidente en la fecha con las mercancías de pequeña velocidad, pero dos veces menor.

El mismo fenómeno, ahora desde otro punto de vista, puede verse en la tabla 2, ahora en pesetas constantes de 1913 y en relación al GNB español. Los ingresos ferroviarios crecen más que el PIB en ambos períodos. Pero, mientras entre 1900 y 1913 las tasas de crecimiento de los ingresos son tres veces superiores a las del GNB, entre 1919 y 1930 esto sólo sucede con los ingresos provenientes de la Pequeña Velocidad. Al mismo tiempo, mientras las tasas de crecimiento de la Pequeña Velocidad y el GNB se multiplican por 2,6 en 1919-1930 en relación con el primer período, en la Alta Velocidad sólo se multiplican por 1,6 ó 1,3. Como se verá, hasta 1913, la presencia de automóviles en España, como en otros países europeos, es casi testimonial, mientras que durante los años veinte crecerá a fuerte ritmo la motorización española.

TABLA 2
Tasas de crecimiento medio anual de los ingresos de Norte y MZA
(pesetas de 1913)

	1900/1913 (a)	1919-1930 (b)	(b)/(a)
Mercancías Pequeña Velocidad (1)	2,32 %	6,14 %	2,6
Mercancías Gran Velocidad (2)	2,54 %	3,37 %	1,3
Viajeros (3)	2,39 %	3,80 %	1,6
Gastos totales (4)	1,15 %	5,02 %	4,4
GNB (5)	0,77 %	1,97 %	2,6
(1)/(5)	3,0	3,1	
(2)/(5)	3,3	1,7	
(3)/(5)	3,1	1,9	
(4)/(5)	1,5	2,5	

FUENTES: Las del gráfico 1, y para el GNB, A. Carreras (1990, pp. 185-187).

Para las dos grandes compañías ferroviarias españolas, los culpables de esta situación eran claros: el camión y el autobús. Así, MZA indica que

«minuciosos estudios realizados por la Compañía de MZA demuestran que el tráfico de viajeros y trenes especiales se halla sometido, desde el año 1920, a la competencia de los transportes por carretera [...] Sobre el tráfico de gran velocidad de mercancías se observa la influencia del camión, principalmente a partir de 1926 [...] el descenso del tráfico con relación a períodos en que el incremento normal se habría debilitado, supone en resumen para 1930:

	<i>Millones de pesetas</i>
Viajeros y gran velocidad	14,2
Pequeña velocidad	<u>23,4</u>
Total	37,6

Tales descensos se provocan por la crisis económica del país y por la competencia de los transportes por carretera: esta Compañía considera que la competencia por carretera supone, para los viajeros y gran velocidad, un 75 por 100 de la reducción, y para los transportes de pequeña velocidad, un 25 por 100 de aquella reducción»⁸.

Ello supone que MZA, ponderando lo que como media suponen los distintos tipos de ingresos, imputa a la competencia de la carretera un 43,6 por 100 del descenso de sus ingresos totales en 1930.

⁸ Compañía MZA (1931), pp. 45-49.

La Compañía del Norte de España, por su parte, interpreta los resultados de los estudios de MZA de forma mucho más alarmante, puesto que llega a afirmar que

«se reparten [...] las causas de la reducción, atribuyendo a la crisis un 25 por 100 de participación y el 75 por 100 a la competencia de la carretera. No puede dudarse que en el automóvil, en el autobús, está la verdadera causa de la situación, y que él es el verdadero competidor del ferrocarril, tanto para viajeros como para mercancías»⁹.

Aunque pudiera pensarse que estos contundentes testimonios son de parte y, por tanto, exagerados e interesados al dar más importancia a problemas de fuera que a los internos, la mayoría de historiadores españoles que se han ocupado del tema, quizá con la excepción de Albert Carreras, han señalado que la competencia de la carretera incidirá significativamente sólo bastantes años después¹⁰. Incluso a pesar de algunas referencias directas o indirectas a esa competencia, en la reciente síntesis colectiva sobre la historia ferroviaria española son otras las explicaciones que allí se dan sobre las causas del estancamiento (1926-1930) y posterior caída (tras 1930) del tráfico de viajeros en las grandes compañías, que «no siguió fielmente los ciclos de la economía española entre 1919 y 1930», y no se menciona tampoco la posible competencia del automóvil¹¹. A mi juicio, ello pudiera ser debido a lo que se ha denominado «la negligencia de los historiadores hacia el transporte por carretera» derivada de la relativa escasez de evidencias históricas en comparación con los canales y los ferrocarriles¹². Así, en el caso español, mientras disponemos de la serie casi completa del *output* ferroviario de vía ancha desde 1868 para las mercancías y desde 1913

⁹ Norte (1940), p. 359.

¹⁰ Carreras (1988) tituló uno de sus apartados precisamente «La carretera contra el carril». Un ejemplo de ese tratamiento breve y «retrasador», en Tortella (1994), p. 114: «[...] la rapidez con que creció el tráfico ferroviario a partir de 1870 indica que había una fuerte demanda de transporte interior, en el que el tren sólo competía con la carretera, a la cual sería muy superior hasta mediado el siglo XX (cuando la gran difusión del motor de gasolina populariza tremendamente el tráfico por carretera)». También Muñoz (1995), pp. 81-82.

¹¹ Comín, Martín Aceña, Muñoz y Vidal (1998), por ejemplo, la referencia a la temprana competencia de la carretera (desde 1915) en la línea del Ferrocarril de Amorebieta a Guernica (vol. 1, p. 252). Y sin embargo, páginas después, para justificar la evolución mencionada del tráfico de viajeros en Norte, MZA o Andaluces se achaca incluso al hecho de que «la demanda de transporte ya estaba saturada» (vol. 1, p. 344).

¹² Barker y Gerhold (1993), p. 11.

para los pasajeros¹³, y desde 1950 también el de la vía estrecha¹⁴, es precisamente sólo desde este último año cuando arranca la serie oficial del *output* del transporte por carretera¹⁵, aunque existen algunas estimaciones, referidas exclusivamente a pasajeros transportados según el modo, desde 1940¹⁶. Esta limitación de las fuentes estadísticas disponibles ha contribuido a fijar la imagen del predominio del modo de transporte ferroviario sobre la carretera hasta 1954 en las mercancías y hasta 1956 en los viajeros¹⁷. Así pues, para dilucidar si la percepción de las compañías ferroviarias sobre la competencia del automóvil a principios de los años treinta era o no exagerada, deberemos procurarnos de otros elementos de análisis al no cubrir las estadísticas oficiales esos años.

Antes que nada creo que es importante señalar que si en 1950 el *output* de la carretera supone ya un 66 por 100 del ferroviario en los viajeros y un 68 por 100 en las mercancías¹⁸, ello se consigue con un parque automovilístico de un tamaño casi idéntico, aunque notablemente enve-

¹³ Gómez Mendoza (1989b), pp. 288-291.

¹⁴ De acuerdo con las *Estadísticas de Transportes. Series cronológicas (1950-1980)*, del Instituto de Estudios de Transportes y Comunicaciones (IETC).

¹⁵ Los datos de la fuente mencionada en la nota anterior son los utilizados, por ejemplo, por Izquierdo (1980), pp. 416 y 430, y reiterados en Carreras (1988), p. 165.

¹⁶ CECA (1975), tabla 4.4, y citada por Muñoz (1995), pp. 173-174. El primer dato utilizable, con cautelas, es el de 51,028 millones de pasajeros transportados por carretera en 1940.

¹⁷ Éstas son las primeras fechas en que, según las estimaciones oficiales, el tráfico por carretera en la red estatal superaría al ferroviario (RENFE y vía estrecha):

Output ferroviario y del transporte por carretera
(millones)

Año	Carretera		Ferrocarril			
	Viajeros/km	Tm/km	Total: viajeros/km	Total: Tm/km	Vía ancha: viajeros/km	Vía ancha: Tm/km
1950	5.403	5.443	8.228	8.036	7.093	7.305
1951	5.607	5.681	8.450	8.677	7.284	7.890
1952	5.926	6.884	9.108	9.390	7.851	8.536
1953	6.379	8.827	9.255	9.495	7.978	8.631
1954	7.311	9.237	9.140	8.988	7.879	8.306
1955	8.140	10.203	9.303	9.019	8.020	8.199
1956	9.552	13.173	9.920	9.433	8.552	8.599
1957	11.197	14.524	9.999	10.125	8.608	9.225

FUENTE: Izquierdo (1980), pp. 430 y 432, y Gómez Mendoza (1989), p. 289.

¹⁸ Si tenemos en cuenta tan sólo el *output* ferroviario de vía ancha, expresado en las dos últimas columnas de la tabla de la nota 17, las cifras subirían a un 76 por 100 en los viajeros y a un 75 por 100 en las mercancías.

jecido, al existente en España a la altura de 1930, tras un intenso proceso de matriculación de automóviles desde finales de la Gran Guerra. Efectivamente, si entre 1906 y 1917 se habían matriculado en España poco más de 15.000 vehículos de motor, entre 1918 y 1930 se registraron 249.948 nuevas matriculaciones. Con ello España pasaba de una ratio de algo menos de dos vehículos en uso por cada 1.000 habitantes en 1922 a otra de ocho en los primeros años treinta, en la línea y al nivel italiano y alemán. En vehículos de cuatro y más ruedas, el máximo de la matriculación anual de 1929, 34.326 automóviles, no se superaría hasta 1956 y de manera continuada, sólo con los 43.618 turismos y vehículos industriales del año 1958¹⁹. El retraso en la motorización española provocado por la Guerra Civil y el primer franquismo queda suficientemente expresado en la tabla 3.

Las divergencias entre ambas fechas en turismos y vehículos comerciales (camiones, furgonetas y camionetas), dado que la fuente es la misma, la *Patente Nacional de Circulación*, se puede explicar, a mi juicio, como consecuencia de las enormes dificultades en el aprovisionamiento de combustible y recambios para usos privados en los años cuarenta y el proceso de reconversión de antiguos vehículos de turismo en pequeños vehículos comerciales en las autárquicas circunstancias de la posguerra²⁰. Pero si bien conocemos las características fundamentales del parque español de vehículos en 1950 porque fueron publicadas por el Instituto Nacional de Estadística en 1952, aún no es posible conocerlas, con el mismo detalle, para 1930²¹. Ello hace que tengamos problemas para poder estimar la capacidad de transporte del parque español de automóviles anterior a la Guerra Civil. De todas formas vamos a intentar una aproximación indirecta que posiblemente pueda aceptarse como una estimación plausible.

Aunque algunas de las características del parque español no habrían variado esencialmente entre los años 1930 y 1950²², parece evidente, como ya he señalado, que el transporte privado de pasajeros (turismos) cedió al transporte de mercancías parte de su infraestructura móvil mediante

¹⁹ Para la caracterización del parque español en relación a otros países y su proceso de formación, incluido el traumático efecto de la Guerra Civil y el primer franquismo, Hernández Marco (1996). Las comparaciones con Alemania y Francia son de Barker (1987), pp. 2-4.

²⁰ Carreras (1988), pp. 157 ss.; Catalán (1995), pp. 252-254, y Hernández Marco (1996).

²¹ Se está llevando a cabo una investigación en este sentido, aún no concluida, basada en la explotación de una amplia muestra de datos municipales de la *Patente Nacional de Circulación*.

²² En Hernández Marco (1996) he argumentado que dada la relativa debilidad de la matriculación de vehículos nuevos en la década de 1940, los existentes en 1950 deberían reflejar en gran medida las características del parque anterior a la Guerra Civil. Un ejemplo

TABLA 3
Parque español de automóviles autorizados a circular

<i>Clase</i>	1930	1950
Turismos	105.296	67.158
Taxis y autobuses.....	27.469	29.643
Camiones y camionetas	47.208	76.744
Motocicletas	14.780	16.611
Total.....	194.753	190.156

FUENTES: Patente Nacional de Circulación. Para 1930, AEE (1933), multiplicando sus valores por 1,090839 para incluir al País Vasco y Navarra, de acuerdo con su matriculación acumulada a 1930. Para 1950, INE (1952).

reconversión en furgonetas y camionetas, tal como nos ha mostrado la tabla 3. Pero también algunas pistas nos indican que debía ser bastante parecido en ambas fechas el parque destinado al transporte público de pasajeros y el de mercancías mediante medianos y grandes camiones. Así, los «nuevos» camiones en circulación en la década de los cuarenta estarían formados como máximo por los 17.044 vehículos industriales importados desde 1940 a 1950²³ y las escasas unidades fabricadas en España en las condiciones económicas nacionales e internacionales de esos años²⁴, por lo que la mayor parte del parque en este segmento debía estar ya circulando antes de 1940. Si a esto se añade que, en los países europeos más motorizados, las características en posibilidad de carga de los vehículos no varió mucho entre los años 1930 y 1950²⁵, se podría aplicar, sin riesgo de grandes errores, la distribución de la carga máxima en 1950 a los datos de 1930.

de la permanencia de las características del parque para el caso de la ciudad de Madrid, entre 1931 y 1948, en López Gómez (1983), p. 59.

²³ Número que es preciso contrastar con los 62.698 camiones importados entre 1925-1935, según la misma fuente [INE (1952), p. 92]. Es decir, en el mismo número de años, antes de la Guerra Civil se importaron en España un número de camiones 3,7 veces superior a los años cuarenta.

²⁴ Las reducidas capacidades de la fabricación nacional en esos años incluso para las fábricas extranjeras instaladas en España antes de la Guerra Civil pueden verse, por ejemplo, en Catalán (1995), pp. 149 y 153-155; San Román (1995), pp. 46-49 y 113-120, o Martín Aceña y Comín (1991), pp. 225-229.

²⁵ Por ejemplo, en el Reino Unido en 1938 el 44 por 100 de los vehículos comerciales pesaban en vacío menos de 1,5 Tm; otro 44 por 100 entre 1,5 y 2,5 Tm; un 8 por 100 entre 2,5 y 4 Tm, y sólo un 4 por 100 más de 4 Tm. En 1950, esas mismas proporciones eran: 43 por 100 menos 1,5 Tm; 47 por 100 entre 1,5 y 3 Tm; 8 por 100 entre 3,5 y

Según el INE, estaban autorizados a transportar más de 3 toneladas algo más de 43.000 vehículos del parque existente en 1950. Si descontamos los autobuses con patente de circulación, quedarían, por tanto, 36.870, el 48 por 100 de los camiones y camionetas reseñados en la tabla 3, pudiendo el resto transportar hasta un máximo de 3 Tm. Si aplicamos a 1930 los mismos cálculos, justificados por lo que he indicado sobre las similitudes en las características de los vehículos industriales, los camiones autorizados a transportar más de 3.000 kilos serían 38.754. De esta forma se puede estimar que la capacidad de carga de los camiones y camionetas sería en 1950 de unas 245.000 Tm, un 28 por 100 más que las 191.000 Tm que sería capaz de cargar el parque de 1930, derivado fundamentalmente, si los cálculos son correctos, de la mayor utilización en 1950 de turismos originarios, transformados en camionetas para transporte de mercancías, más que por un aumento significativo de vehículos de gran capacidad de carga. En consecuencia, creo que no es muy aventurado estimar que si se acepta que la capacidad de carga del parque español de 1950 fue capaz de transportar casi cinco millones y medio de Tm/km según la tabla de la nota 17, en 1930 el transporte por carretera podría haber sido capaz de transportar 4.265 millones de Tm/km, es decir, el 78 por 100 de las que ese año transportaron los ferrocarriles de vía ancha ²⁶.

Pero aun suponiendo correctos estos cálculos sobre el parque automovilístico dedicado al transporte de mercancías, por las características técnicas de los vehículos y de la red de carreteras, la inmensa mayoría de esta capacidad de carga debía emplearse para repartir mercancías en los ámbitos urbanos y quizá como máximo a transportar algunas mercancías a puntos relativamente próximos, por lo que la competencia al ferrocarril sería aún muy limitada. Ello debió ser así porque incluso en sociedades

5, y sólo un 2 por 100 de más de 5 Tm. La carga máxima en GB en estos momentos era aproximadamente el doble del peso en vacío; Barker y Gerhold (1993), pp. 86 y 92.

²⁶ El cálculo está basado en la tabla 3 y en la distribución del total del parque por carga máxima autorizada en 1950 [INE (1952), pp. 30-31]. Según el organismo oficial, de los poco más de 190.000 vehículos del parque español total, tenían autorización para transportar menos de 1.000 kilos el 52 por 100, es decir, casi todos los turismos, taxis y motocicletas existentes; el 25 por 100 entre una y tres toneladas, y el 23 por 100 restante más de 3.000 kilos. Esta última cantidad bruta es la utilizada como base en el parque de camiones, pues por lógica, salvo los autobuses, sólo los camiones estarían autorizados a transportar esa cantidad de carga. Para simplificar los cálculos, se ha procedido aplicando a los vehículos de menos de 3 Tm de carga máxima (los restantes tras descontar del parque la cantidad bruta anterior) la media de 2 Tm, y a los de más de 3 Tm, 4,5 Tm como promedios de carga autorizada. El *output* ferroviario de 1930, 5.450,3 millones, en Gómez Mendoza (1989b), p. 289.

européas más motorizadas, como la británica, sólo desde mediados de los años cincuenta es datable el desarrollo de la circulación de grandes camiones de cuatro ejes, dedicados al transporte de ámbito nacional e internacional utilizando las rápidas autovías y autopistas. Pero también en el Reino Unido ya antes de la Segunda Guerra Mundial el transporte comercial motorizado había reemplazado «completamente» al transporte en carros y sustraído al ferrocarril la mayor parte del tráfico en trayectos inferiores a los 100 kilómetros²⁷.

En el caso español, además de haber comenzado la competencia al propio ferrocarril, como se quejaban las Compañías, aunque sólo fuera en esos trayectos cortos y para algunas mercancías, algunos datos parciales permiten pensar también que el reemplazo del carro tradicional de tracción animal ya había avanzado bastante, al menos en el mundo urbano, antes de la guerra del 36. Algunas de las cosas que sabemos sobre el transporte ferroviario de mercancías por la Compañía del Norte de España puede ofrecer algún indicio en este sentido. La cabaña ganadera productora de carne y leche crece significativamente en el primer tercio del siglo xx y con ella creció el tráfico de alimentos a ella destinada, es decir, los cereales pienso, incluso más que el de harina²⁸ como muestra el gráfico 2. Frente a ello, el mismo gráfico indica que el tráfico de «heno, paja y forrajes», fundamentalmente destinado para alimento y cama del ganado caballar y mular de zonas deficitarias de cereales, tiene en los años veinte un comportamiento totalmente plano respecto al tráfico de 1913, cuando de haber seguido pautas de consumo similares debería comportarse de una manera más paralela al tráfico de cereales de donde como subproducto procedían.

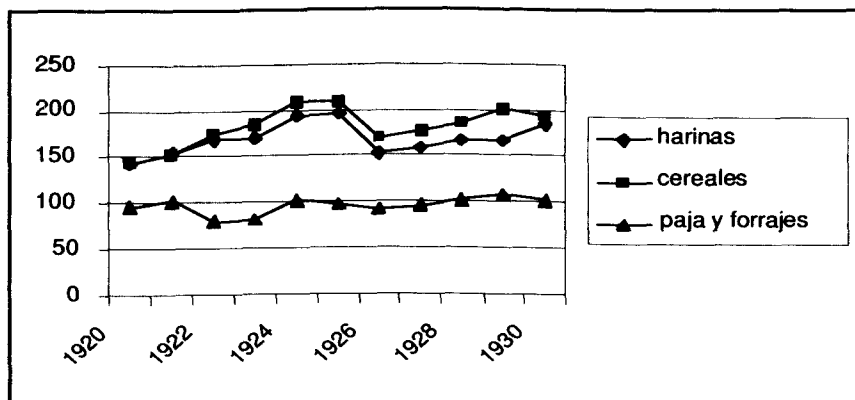
Una posible causa de este diferente comportamiento podría ser el estancamiento o disminución del consumo de paja en los núcleos urbanos, en un contexto de crecimiento de la urbanización española y consiguientemente de las necesidades de transporte urbano. Ello sería indicador de una disminución de los animales de carga y tiro, sólo compensado por el incremento de los vehículos de motor. Así, por ejemplo, en Madrid en 1926, cuando circulaban 9.650 turismos particulares y 1.720 camiones, lo seguían haciendo 1.250 carruajes de lujo y 6.585 carros de tracción animal. Sólo cinco años después se había más que doblado el número de turismos y camiones, 21.931 y 4.211, respectivamente, y por ello, casi

²⁷ Barker y Gerhold (1993), pp. 92-95.

²⁸ GEHR (1983), pp. 208 ss. Y posteriormente Jiménez Blanco (1986), pp. 64 ss.

GRÁFICO 2

Tráfico de mercancías de Norte. 1913=100



FUENTE: Hernández Marco (1997), Apéndice 1.1.

desaparecido los carruajes, 52, y reducido a casi la mitad, 3.503, los carros existentes²⁹.

Como algunos de estos datos ya adelantan, más significativa debió ser la competencia al ferrocarril en el transporte de viajeros. Primero y de manera destacada porque el transporte privado motorizado era muy superior en 1930 que en 1950. Como se vio en la tabla 3, en la primera de las fechas había casi 40.000 turismos más autorizados a circular, lo que supone un 57 por 100 más, y casi los mismos taxis que en la segunda. Además son conocidas las restricciones de combustible para usos particulares en el período autártico. En segundo lugar, también puede verse una cierta competencia al ferrocarril en el transporte público interurbano en autobús. La relativa mayor abundancia de información concerniente al transporte público de viajeros por carretera hace menos necesarias las estimaciones, aunque no las evite totalmente. Si hacemos un cálculo del mismo tipo que el realizado para las mercancías, si con un parque de algo más de 113.000 vehículos de viajeros en 1950 se transportaron 5.403 millones de viajeros/km, con los más de 147.000 de 1930 se podrían haber transportado 7.029 millones de viajeros/km, cifra casi idéntica a los transportados por los ferrocarriles de vía ancha en 1950. Pero como las preo-

²⁹ López Gómez (1983), p. 59.

cupaciones de los ferrocarriles, como transportistas públicos, se centrarían especialmente en el transporte público por carretera, puesto que poco podían hacer para evitar la difusión privada del automóvil, es necesario profundizar algo más en el transporte interurbano de viajeros por carretera.

La tabla 4 nos muestra cómo las magnitudes de este transporte público por carretera en los primeros años treinta, sólo empezarían a alcanzarse en 1949-1950 y que si nuestros cálculos son correctos, los 70 millones de viajeros transportados en autobuses interurbanos como promedio entre 1930 y 1933 suponen el 60 por 100 del total de viajeros transportados en 1930 por los ferrocarriles de vía ancha españoles³⁰. Aunque no todos estos viajeros lo hubieran hecho por ferrocarril en ausencia de autobuses —por ejemplo, por no estar sus localidades de residencia y/o destino comunicados por ferrocarril—, parece claro que alguna incidencia tendría que tener en el transporte ferroviario de viajeros esta capacidad de transporte público por carretera, sector que había alcanzado tal envergadura que tuvo que ser objeto de regulación.

En España, la regulación con carácter general del transporte público por carretera mediante concesiones³¹ se lleva a efecto a raíz de la publicación del Real Decreto de 4 de julio de 1924 y su Reglamento de desarrollo (Real Orden de 11 de diciembre de 1924), que, con ligeras modificaciones, siguió vigente hasta principio de 1929, en que una nueva batería normativa (Reales Decretos de 22 de febrero y 21 de junio de 1929 y Reglamento de aplicación de ambos de 22 de junio del mismo año) precisa la explotación comercial de los transportes mecánicos, hace una clasificación de servicios, atribuye competencias a diversos organismos administrativos e inspectores y detalla los deberes y derechos de los transportistas y las sanciones que pudieran cometerse en la explotación de los servicios concedidos. Algunas de estas disposiciones fueron parcialmente modificadas durante la II República.

En resumen, podemos indicar que el sistema español de transportes públicos por carretera descansaba en los siguientes principios: 1. Todos los servicios de transportes son establecidos con carácter temporal (máximo veinte años); 2. Se distinguen como tipos de concesión fundamentales los servicios *regulares* y los *discrecionales*; 3. Los regulares, otorgados mediante concurso, se denominan de la clase A, están sujetos a un itinerario y horario fijos, tienen un recorrido mínimo de ida y vuelta diario y están obligados

³⁰ 117,1 millones según Gómez Mendoza (1989b), p. 289.

³¹ Seguimos, en lo que sigue, la completa síntesis normativa de Imedio (1934).

TABLA 4
Transporte público por carretera
(líneas autorizadas)

<i>Año</i>	<i>Líneas</i>	<i>Km</i>	<i>Autobuses</i>	<i>Viajeros</i> <i>(millones)</i>
1930.....	2.135	81.739	4.193	65,14
1931.....	2.223	85.922	4.366	67,83
1932.....	2.346	89.344	4.608	71,58
1933.....	2.447	90.957	4.806	74,66
1942.....	1.742	79.155	3.336	48,86
1943.....	1.836	84.661	3.507	57,22
1944.....	1.904	85.743	3.388	60,08
1945.....	1.852	82.246	3.319	45,81
1946.....	1.915	79.073	3.591	48,75
1947.....	2.001	84.894	3.815	62,62
1948.....	2.062	89.077	4.134	65,12
1949.....	2.130	90.111	5.074	76,44
1950.....	2.451	99.611	5.175	85,44

FUENTES: 1930-1933: AEE (1932, p. 251, y 1934, p. 352); 1942-1950: AEE (1953, p. 340). Las cifras en *italica*, autobuses y millones de viajeros entre 1930 y 1933, se han estimado con el promedio de 1,96 autobuses/línea y 30.514 viajeros por línea entre 1942 y 1950.

a transportar la correspondencia pública; 4. Los que no cumplen todas las condiciones anteriores se denominarán *discrecionales*, divididos en la clase B (servicios temporales de viajeros, mercancías o mixtos, con duración, itinerario y horarios fijados al ser autorizados) y clases C (servicios libres de viajeros a vehículo completo) y D (servicios públicos exclusivamente de mercancías con horario indeterminado)³².

Las líneas de transporte que se reflejaban en la tabla 4 son las denominadas de las clases A y B y eran las que preocupaban fuertemente a las compañías ferroviarias, puesto que en algunos trayectos podrían detraer posibles viajeros del ferrocarril hacia la carretera. Esta preocupación llevó,

³² Estos, según la Real Orden de 18 de noviembre de 1929, eran los más habituales entre los de mercancías. Con esta norma, además, se instaura la costumbre de otorgar a una asociación de transportistas un número determinado de licencias que pueden usarse cuando salgan fuera de los límites urbanos. Es así para la «Federación Industrial de Auto-Transportes de Cataluña», que se le conceden 100 licencias provinciales y 50 interprovinciales, para que puedan ser usadas por sus 1.012 asociados y 1.500 camiones.

por ejemplo, en 1931 a MZA a realizar un listado de las líneas de transporte de viajeros que podían competir con sus líneas por afectar los recorridos de la carretera a alguna de sus estaciones. De ese listado hemos resumido algunos aspectos en la tabla 5, que permiten ilustrar algunas características del transporte público de viajeros por carretera en la España de los años treinta.

TABLA 5
*Características de las líneas de autobuses operantes en 1931
en el territorio de MZA*

<i>Características</i>	<i>Total</i>	<i>Promedio</i>	<i>Núm. de casos</i>
Líneas	379		
Número de trayectos diarios	1.047		
Paradas en estaciones MZA	580		
Paradas totales.....	2.181		
Trayectos (km).....	20.784	26,5	379
Velocidad (km/h.).....		24,0	351
Duración (horas)		2,4	351
Tarifa 1.ª clase (ptas/km)		0,14	163
Tarifa 2.ª clase (ptas/km)		0,12	319
Tarifa 3.ª clase (ptas/km)		0,11	63

FUENTE: MZA, «Líneas de automóviles: 1931» (Fundación de los Ferrocarriles Españoles: IIIIF/572).

La posible competencia realizada al ferrocarril por alguna de estas líneas de autobuses parece evidente que se basaba en esas velocidades medias de 24 km/hora en trayectos de menos de 100 kilómetros³³, la mayoría con servicios diarios de ida y vuelta o más, con una duración de menos de cuatro horas y con unas tarifas plenamente competitivas con el ferrocarril no tanto en pesetas/kilómetro como en el precio global del viaje³⁴. Pero está claro que la competencia sólo podía producirse en aquellos trayectos

³³ La distribución de las 379 líneas según el kilometraje de sus itinerarios es: 7,1 por 100 de menos de 10 km; 22,2 por 100 de 11 a 25 km; 29,8 por 100 de 26 a 50 km; 31,4 por 100 de 51 a 100 km; 6,6 por 100 de 101 a 200 km, y 2,9 por 100 de más de 200 km.

³⁴ MZA calcula en 1930 el ingreso por viajero/km en 0,0546 ptas. [MZA (1931), p. 28]. En Norte el ingreso por viajero kilométrico va de 0,0591 en 1928 a 0,0538 en 1935 [Norte (1940), p. 358]. Aunque estos ingresos medios no hay que confundirlos con las tarifas, las menores distancias por carretera en la mayoría de los trayectos reducirían estas diferencias para el precio del viaje, a lo que habría que añadir los ahorros intangibles, por duración

en que coincidiera oferta ferroviaria y oferta de carretera. En la tabla que estamos comentado se ha indicado que estas líneas de autobuses ofrecían 580 paradas para dejar o recoger viajeros en localidades donde MZA tenía estaciones de ferrocarril, pero de una forma bastante desigual en sus efectos competitivos. Efectivamente, nueve líneas (2,4 por 100) realizan trayectos totalmente independientes de las estaciones de MZA. En 256 líneas (67,5 por 100) se produce la coincidencia con una estación ferroviaria, lo que hay que suponer beneficiaba más que perjudicaba al ferrocarril, al acercar por autobús el domicilio de clientes residentes en municipios algo alejados a la estación ferroviaria. Lo interesado de algunos de los lamentos de las Compañías quedaría patente por la no mención a esta complementariedad del autobús con el tren. A pesar de lo anterior, es cierto que en las restantes líneas, en concreto en 114 (30 por 100), la coincidencia afecta a dos o más estaciones de MZA. En este último caso la competencia sí es palmaria e, incluso, en aquellas líneas por carretera que sólo afectaban a una única estación, si bien aportaban viajeros de cortas y medias distancias al ferrocarril, es posible que en algún caso también pudieran detraerlos total o parcialmente mediante transbordos entre líneas por carretera, o entre éstas y recorridos ferroviarios.

Algunos datos concretos de los propios ferrocarriles parecen demostrar esta competencia que tanto el transporte público por carretera como, sobre todo, el transporte en vehículos privados realizaban al ferrocarril especialmente en los trayectos cortos. Y es que estos trayectos de cercanías eran muy importantes también para el ferrocarril. Por ejemplo, en 1901, casi 2/3 partes de los viajeros que partían de la estación madrileña de Príncipe Pío tenían por destino estaciones de las provincias de Madrid, Segovia y Ávila, con semejante proporción en las estaciones de origen de los viajeros llegados a la misma estación de Norte, «lo que sugiere que se trataba de viajes de ida y vuelta»³⁵. Si a ello añadimos, como se veía en los cuadros 1 y 2 y en el gráfico 1, que el poco dinámico comportamiento de los ingresos por viajeros derivaba fundamentalmente de que «los viajeros/kilómetro experimentan un aumento pequeño hasta 1925 y desde ese año el descenso es prácticamente continuado»³⁶, y que, al menos en Norte, ese descenso afecta especialmente a las tarifas superiores, la de los usuarios

y frecuencia, del autobús frente al ferrocarril, los llamados «costos de usuario» por Thompson (1976), pp. 57 ss.

³⁵ Gómez Mendoza (1989), pp. 168-169.

³⁶ Anes (1978), p. 477, refiriéndose al subperíodo 1921-1935 y al conjunto de viajeros transportados por las redes de Norte, MZA y Andaluces.

que por su nivel de ingresos se motorizarían antes, creo justificada la alarma de las compañías por el inicio de cierta competencia automovilística en el tráfico de viajeros bastante antes de la Guerra Civil.

2. LAS RESPUESTAS DE LAS COMPAÑÍAS FERROVIARIAS ESPAÑOLAS

Al menos las dos grandes compañías Norte y MZA intentaron reaccionar a estos inicios de la competencia automovilística en dos frentes, uno externo y otro interno, con diferente éxito. En el aspecto externo iniciaron una verdadera campaña, coordinada nacional e internacionalmente, para conseguir del poder político instauraciones o modificaciones de normas administrativas y fiscales que afectaban a los transportes por carretera. Con ello pretenderán que éstos se regulen de forma semejante al transporte ferroviario para evitar lo que denominan «competencia desleal». En el frente interno proyectaron e iniciaron una serie de actuaciones, en material fijo y móvil y también en aspectos organizativos, que intentaban adaptar al ferrocarril algunas de las ventajas comparativas del automóvil. Incluso, en última instancia, intentaron entrar en el mismo negocio del transporte por carretera.

Ni en uno ni en otro frente fueron originales —ni lo pretendieron—, puesto que tampoco era original de las compañías españolas el pasar por dificultades financieras y ver sus ingresos mordidos por la competencia de la carretera en el período de entreguerras. Valga como referencia contemporánea el que Marcel Peschaud, personaje vinculado a los ferrocarriles franceses, en un artículo de 1933, rápidamente traducido y publicado en España³⁷, pasa revista al efecto de la competencia automovilística sobre el ferrocarril en 22 países y a las reacciones producidas³⁸. Con procedimientos de cálculo equivalentes a los que hemos mencionado de las compañías españolas, Peschaud cifra en un 10 por 100 las pérdidas que los ferrocarriles suizos y franceses tienen en sus ingresos habituales por esta competencia, el 13 por 100 en Alemania, 16 millones de libras en Gran

³⁷ Peschaud (1934). Es presentado en la publicación como «Secretario General del Comité de Dirección de las Grandes Redes Francesas» (*sic*).

³⁸ Francia, Alemania, Austria, Bélgica, España, Gran Bretaña, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Noruega, Polonia, Portugal, Rumania, Suiza, Checoslovaquia, Yugoslavia en Europa; Argentina, Canadá y Estados Unidos en América, y Australia. De la generalidad internacional del asunto es una muestra también la obra de P. Wohl y A. Albitreccia, citada por Veenendaal (1996), *Road and Rail in Forty Countries* (1935).

Bretaña y 800 millones de dólares sólo en el tráfico de pasajeros en los Estados Unidos. Muy interesado en las medidas legislativas internacionales reguladoras del transporte automovilístico ³⁹, muestra su admiración por las más intervencionistas y especialmente por aquellas que obligan a consultar a los ferrocarriles para la concesión de líneas de viajeros o mercancías por carretera, o que les otorgan derechos preferentes en su establecimiento ⁴⁰. Sobre las medidas tomadas por los distintos sistemas ferroviarios, el directivo francés destaca entre las más efectivas la entrada de las compañías en el negocio del transporte por carretera, ya muy desarrollado en Alemania, Gran Bretaña, Suiza y EEUU ⁴¹; las actualizaciones tarifarias, de horarios y de servicios con el común denominador de la flexibilidad, incluyendo en ésta la posibilidad de cierre temporal o definitivo de líneas y estaciones; el empleo de *container* ⁴²; y las modificaciones en el material fijo y móvil que permitan reducción de costes y mayor eficiencia en el servicio (doble vía, electrificación, automotores, etc.). No debe sorprender la coincidencia temporal y conceptual de las medidas tomadas en los diversos países si tenemos en cuenta que las compañías ferroviarias han sido

³⁹ Posiblemente por el retraso francés en la toma de medidas normativas equivalentes, a pesar de los proyectos de 1931 del Ministro Laval, rechazados por el Parlamento. Por ello, califica la acción del Estado francés de «harto endeble», p. 14.

⁴⁰ Destacan en este sentido, según Peschaud, el Decreto-ley de 6 de octubre de 1931 del Reich alemán [reproducido íntegramente también en MZA (1931), pp. 83-93]; la Ley húngara de 15 de octubre de 1931; la Ley belga de 21 de marzo de 1932; la Ley checa de 23 de diciembre de 1932; la Ley yugoslava de 9 de marzo de 1932, o las de los Estados australianos de Vitoria y Nueva Gales del Sur (1928 y 1931). Aun sin efectividad legislativa, comenta también extensamente el informe «Salter» británico de 1932 y el de la «Interstate Commerce Commission» norteamericana de 18 de abril del mismo año.

⁴¹ En Alemania, como recientemente ha actualizado Mierzajewski (1996), el impulso dado por el régimen hitleriano hace que desde 1934 se superen los 60,9 millones de toneladas kilométricas transportadas en camiones propios o contratados por la Reichsbahn. También en Gran Bretaña desde las posibilidades abiertas por la legislación de 1928, según Peschaud, la inversión de los ferrocarriles en Compañías de automóviles les permitían controlar la explotación de 12.000 vehículos en 1933 (p. 37). Desde 1926 los CFF suizos crearon la Suisse-Express, S. A., que en 1931 contaba con 237 agencias y 365 servicios de camionaje que servían a 916 localidades (p. 52). Por último, la toma de control de compañías de carretera por las principales Compañías ferroviarias norteamericanas les permitieron tener 50.000 millas servidas por 4.000 autobuses y 7.000 camiones en 1930. Un ejemplo de la actuación de dos de estas Compañías en Thompson (1998). Aunque no es citado por el autor francés, Veenendaal (1996) muestra lo mismo en los ferrocarriles holandeses con la creación de la ATO en 1927 y el progresivo control de nuevas empresas de transportes automovilísticos.

⁴² Los ferrocarriles que más habían desarrollado este sistema eran los norteamericanos desde 1930, los alemanes (ya había 5.000 *containers*) y los británicos, donde en 1930 suponían el 0,58 por 100 del tráfico total de la región de Londres (p. 37).

puestas como ejemplo de modernización empresarial⁴³, lo que facilitaba la formación y funcionamiento regular de asociaciones internacionales y de sus estrategias de influencia. Así, en estos años se llevan a cabo diversas reuniones internacionales, en donde se incluyen muchas referencias a las relaciones entre el ferrocarril y la carretera, planteando una mayor regulación estatal del transporte por carretera, que fueron inmediatamente difundidas por los asociados, entre ellos los ferrocarriles españoles⁴⁴.

Los intentos de las compañías para que en España se regulara con mayor detalle el transporte automovilístico debieron comenzar poco después de la primera regulación de 1924 que comenté en el epígrafe anterior. Tuvieron un relativo éxito en 1929 cuando se les da derecho de tanteo preferente en las solicitudes de la clase A (líneas regulares y exclusivas de viajeros) y se incluye a un representante de los ferrocarriles en la Junta Central de Transportes y en su comité permanente, encargado de otorgar estas concesiones y las de la clase B que coincidieran con otras líneas A existentes o fueran paralelas al ferrocarril⁴⁵. Pero las funciones ejecutivas de esta Junta se suprimieron el 7 de octubre de 1930 traspasándolas a órganos unipersonales⁴⁶ y en enero de 1932 se disolvieron estos organismos. Por otra parte, más por presión de los transportistas por carretera que por la de las Compañías ferroviarias, ya en 1930 se corta la concesión de nuevas licencias de clase A con «exclusividad», iniciando una revisión de las ya concedidas que continuará el Gobierno Provisional de la República por Decreto de 10 de mayo de 1931.

Los intentos de incrementar sustancialmente la fiscalidad de los transportes por carretera en relación al ferrocarril fueron prácticamente infructuosos. El esquema fiscal establecido en 1929 que fijaba como figuras impositivas la patente nacional de circulación, el canon de conservación de carreteras y el de inspección, el impuesto de transporte y el timbre no fue modificado antes de la Guerra Civil⁴⁷ y suponía en 1931, según MZA,

⁴³ Chandler (1988), especialmente los capítulos 3 y 4. En el mismo sentido Vidal Olivares (1998), y para España, entre otros, Vidal Olivares (1996 y 1997).

⁴⁴ Por ejemplo, las Compañías españolas difundieron las conclusiones de la reunión de la Unión Internacional de Ferrocarriles celebrada en marzo de 1930 y de los Congresos Internacionales de Ferrocarriles de Madrid (1930) y El Cairo (1933). MZA (1931), pp. 71-77. Reparaz (1933).

⁴⁵ Real Decreto de 22 de febrero de 1929 (arts. 1.º y 4.º). El derecho de tanteo, sin embargo, se limita a «siempre que ofrezca ventajas en los servicios combinados entre ambos medios de transporte».

⁴⁶ En concreto al Director General de Ferrocarriles, Tranvías y Transportes por Carretera, y las de las Juntas Provinciales a los Gobernadores Civiles.

⁴⁷ Si se modificaron los tipos afectaron también a los ferrocarriles, de acuerdo con la Ley de Reformas Tributarias de 11 de marzo de 1932 [Imedio (1934), pp. 108-121].

poco mas de medio céntimo por viajero y kilómetro (0,0056 ptas.) para las concesiones por carretera de clase A, mientras que el ferrocarril soportaba una fiscalidad tres veces mayor (0,01689 ptas.)⁴⁸.

En definitiva, si bien los ferrocarriles españoles, en sintonía con los del resto del mundo, pretendieron por todos los medios a su alcance⁴⁹ endurecer reglamentaria y fiscalmente la acción de los transportes por carretera a partir de la segunda mitad de los años veinte, el tamaño alcanzado por éstos, su consecuente capacidad de presión y la debilidad política de unas compañías en vías de nacionalización limitaron la eficacia de sus actuaciones hasta el extremo de que en España los ferrocarriles seguían considerándose muy perjudicados, llegando a abogar en 1936 por una limitación pura y dura de la importación de automóviles⁵⁰.

En las medidas que podemos considerar pertenecientes al frente interno, también consiguieron éxitos muy desiguales, con el inconveniente que el estallido de la Guerra Civil y sus duraderas consecuencias yuguló en sus inicios algunas de las iniciativas más prometedoras. En los decretos de 1929, los ferrocarriles consiguieron la inclusión de la figura de «Despachos Centrales» que se refiere a los servicios combinados ferrocarril-autobús (correspondencia o factaje) y ferrocarril-camión (camionaje o reexpedición) entre estaciones de ferrocarril y poblaciones cercanas⁵¹, establecidos mediante contrato por las Compañías ferroviarias y transportistas por carretera y autorizados por la Administración. De alguna forma, el incremento de la vinculación con el ferrocarril, de algunas de aquellas 256 líneas mencionadas en la tabla 5, que sólo tocaban una estación de MZA en su recorrido, y que suponíamos eran complementarias del ferrocarril más que competidoras. Por ello, estos Despachos Centrales van a ser en España el mecanismo más empleado para el aprovechamiento por parte de los ferrocarriles de la coordinación con el automóvil, bien para alargar sus servicios ferroviarios a poblaciones en donde la distancia dificultaba el acceso a sus muelles, bien para ofrecer servicios en las grandes ciudades fuera de las estaciones.

⁴⁸ MZA (1931), p. 30.

⁴⁹ Para algunas de las más importantes publicaciones de los ferrocarriles ver la referencia bibliográfica. Vieron la luz como documentos de trabajo o conclusiones de las «Conferencias» organizadas por el Gobierno en 1932 y 1934.

⁵⁰ Norte (1940) y Asociación General de Transportes por vía férrea (1936), p. 11.

⁵¹ Limitados inicialmente a 5 km, pero ampliados a 20 en diciembre de 1929, y desde la Orden de 27 de junio de 1931, «sin limitación de distancias cuando los trayectos que los servicios hayan de recorrer no afecten a líneas de transportes mecánicos por carretera».

Aunque la primera relación localizada de estos Despachos corresponde a 1940⁵², podemos suponer que su estructura representa un mínimo a la existente antes de la Guerra Civil. Pues bien, ese mínimo es una red de 156 líneas con un recorrido total de 3.005 km y servida por 503 vehículos. Incluye 333 localidades españolas de 38 provincias⁵³ y 123 estaciones de ferrocarril. La mitad de los 156 Despachos afectan exclusivamente a la localidad donde radica la estación, el 31 por 100 ponen en relación un núcleo de población sin ferrocarril con una estación y el resto, 19 por 100, tienen itinerarios que pasan por tres o más localidades. Entre los concesionarios de estos servicios sólo aparecerán las propias Compañías ferroviarias en el caso de los cinco Despachos madrileños⁵⁴, y en los Despachos cántabros de Santoña y Laredo, cuya concesión corresponde al Ferrocarril de Santander a Bilbao. El resto son concesionarios sin aparente vinculación con el ferrocarril. Este hecho nos muestra un fuerte atraso frente a otros países en la entrada directa de los ferrocarriles españoles en el negocio del transporte por carretera. Mientras habíamos comentado⁵⁵ las inversiones de los ferrocarriles americanos, británicos, alemanes, holandeses o suizos, creando o controlando empresas de transporte por carretera desde mediados de los años veinte, la única iniciativa que conocemos de las grandes Compañías españolas, aunque solamente de nombre, es la constitución a fines de 1934 de la sociedad *Ferrocarriles y Autobuses Combinados* (FAC), formada por Norte, MZA y la empresa de transporte por carretera Sociedad Alsina Graells⁵⁶.

Al igual que sus colegas extranjeros, los ferrocarriles españoles iniciaron modificaciones en sus infraestructuras y servicios buscando tanto una disminución de costos como una mayor flexibilidad para competir en mejores condiciones con la carretera. Algunas veces, ello implicaba modificaciones

⁵² Imedio (1940), pp. 205-209 y 253-258.

⁵³ Si bien, muy desigualmente repartidos. Cataluña es la región española que, con mucho, cuenta con la mayor red de Despachos Centrales, pues allí se concentran 51, especialmente en las provincias de Barcelona (27) y Gerona (15). Tras ellas, con un número significativo, sólo Jaén (nueve), Alicante (siete), Albacete y Madrid (seis) y Cáceres, Córdoba y Valencia, con cinco Despachos cada una.

⁵⁴ En donde en todo ellos hay vehículos de MZA, en tres de Oeste y en uno de Norte.

⁵⁵ Ver nota 38.

⁵⁶ Norte (1940), p. 304. Su objeto era la explotación de las concesiones de líneas de autobuses paralelas a las vías férreas, cuyas posibilidades aumentó ligeramente el Decreto de 19 de julio de 1934. Algunos directivos ferroviarios españoles, como Juan A. Bravo, eran muy reticentes aún en 1932 a la creación de compañías por los propios ferrocarriles, prefiriendo los contratos de prestación de servicios y asociación «con los elementos indígenas en cada población o comarca» [Bravo (1934), p. 36].

en los organigramas de las compañías para el estrechamiento de líneas de colaboración interempresarial. Así, se potenciaron comités de enlace preexistentes, como los creados por Norte y MZA en 1923 de «Servicios Comunes de Estudios, Coordinación con la Carretera y Cambios de Material», el «Parque Mancomunado de Material», o la posterior «Oficina Común Liquidadora y Reguladora del Tráfico Combinado», o el más definitivo contrato de sindicatura de tráficos entre ambas Compañías y el Central de Aragón de 1935⁵⁷.

Habíamos indicado cómo internacionalmente se había intentado mejorar la prestación de servicios ferroviarios mediante la introducción de renovaciones en la infraestructura ferroviaria que permitieran una mayor fluidez y velocidad de circulación para competir mejor contra el automóvil y aumentar la productividad ferroviaria. Entre las posibilidades de acción, tecnológicamente viables en la época, hay que destacar los desdoblamientos de la vía, la electrificación, la mejora en la señalización, la introducción de automotores y el empleo de *containers*. Aunque, salvo en el último, en todos ellos hubo avances⁵⁸, se debe adelantar que posiblemente por la certeza de las compañías en lo ineludible de la nacionalización y por el crecimiento de los gastos de explotación no fue suficiente el esfuerzo inversor⁵⁹, por lo que los logros alcanzados antes de la Guerra Civil fueron bastante modestos. De los 12.791 kilómetros de líneas ferroviarias integradas en RENFE en 1941, sólo había 1.797 de doble vía (14 por 100), mientras que esa proporción era en 1938, respectivamente, del 63, 50, 40 y 27 por 100 en los ferrocarriles británicos, franceses, alemanes e italianos⁶⁰. En 1935 había en España 960 km. electrificados y de éstos tan sólo 427 km correspondían a ferrocarriles de vía ancha, casi en exclusiva de la Compañía del Norte⁶¹. Con estas limitaciones no es de extrañar que el parque eléctrico de vía ancha en enero de 1935 se limitara a 74 locomotoras y ocho

⁵⁷ Norte (1940), p. 303 (Orden Ministerial de 9 de marzo de 1935).

⁵⁸ El empleo de *containers* se nombra en varias publicaciones, pero no hay constancia alguna de su uso en España hasta muchos años después. En señalización, aunque tardíamente, se introdujo en la década de los veinte el sistema automático o *block-system*. Cordero y Menéndez (1978), p. 315.

⁵⁹ Artola (1978), p. 423.

⁶⁰ Muñoz (1995), pp. 112-114. Las dobles vías españolas casi se limitaban a la línea de Norte del Madrid a Irún y a la de MZA de Madrid-Albacete, y a algunos tramos cortos en Bilbao, Palencia, Zaragoza, Barcelona y Sevilla.

⁶¹ Se trata de los tramos de Pajares (62 km) realizados en 1925, Barcelona-San Juan de las Abadesas (170 km) en servicio desde 1928, y un año después los de Irún-Alsasua (105,5 km) y Ripoll-Puigcerdá (49 km). El resto son los 30 km de Gádor a nacimiento

automotores, a lo que habría que añadir 25 locomotoras y 46 automotores eléctricos de vía estrecha ⁶².

Por último, las Compañías españolas también prestaron atención a las posibilidades de los automotores térmicos para competir con el autobús en zonas de alta densidad urbana ⁶³. En 1931, MZA reconoce estar en contacto con varias empresas constructoras europeas ⁶⁴, Norte realiza ensayos con vehículos equipados con motores Ford de gasolina o Beardmore y Ganz (Diesel) en 1935 y tenía encargadas 50 unidades en el momento del estallido de la Guerra Civil ⁶⁵. Incluso en la línea de colaboración interempresarial antes comentada llegó a constituirse en 1936 la *Compañía Nacional de Automotores*, formada por Norte, MZA y cinco Bancos, como intermediaria financiera para la adquisición de automotores ⁶⁶.

CONCLUSIÓN

Es perfectamente conocido que las Compañías ferroviarias españolas vivieron durante los años veinte y la primera mitad de los treinta una complicada situación económica y en sus relaciones con el Estado que puede resumirse en la expresión *Problema Ferroviario*. He intentado demostrar cómo el fuerte crecimiento de la motorización española contemporáneo al «Problema», al iniciar la competencia del transporte automóvil con los demás modos terrestres, por una parte afectó claramente al transporte tradicional movido con caballerías, de lo que se han aportado algunos indicios, pero además añadió un factor exógeno a la crisis ferroviaria que parece afectó sensiblemente a su capítulo de ingresos.

Las propias Compañías, como en otros países, le adjudicaron un papel esencial, además de duradero y creciente en la explicación de los descensos del tráfico. Para las dos grandes españolas, Norte y MZA, aunque quizá de forma exagerada, el papel de la carretera era más preocupante que los efectos de la crisis de 1929, por suponerse con acierto que el tiempo no haría más que incrementar su competencia. Ello era así posiblemente

de la Compañía Oeste-Andaluces (la primera electrificación española llevada a cabo en 1911) y 9 km del Bilbao-Portugalete (1929). Norte (1940), p. 407, y RENFE (1995), pp. 14-15.

⁶² De la Torre (1935), pp. 164-167.

⁶³ A 1 de enero de 1935 hay en funcionamiento en el conjunto del sistema ferroviario español 39 automotores, al menos, no especificados como eléctricos. *Ibidem*.

⁶⁴ MZA (1931), p. 48.

⁶⁵ Norte (1940), p. 305, y RENFE (1995), pp. 108-114.

⁶⁶ Norte (1940), p. 306.

porque ese fuerte incremento de la infraestructura de transporte por carretera desde 1923 permitía que hacia 1930 el automovilismo español tuviera una capacidad operativa similar —algo menor en capacidad de carga de mercancías pero superior incluso en los vehículos de turismo— a la existente a mediados de los años cincuenta, por la prolongada crisis postbélica y del período franquista más autárquico. Y en 1950 ya se está en condiciones de observar, con las estadísticas oficiales españolas, que la carretera estaba a punto de superar definitivamente al ferrocarril. Así, esa capacidad de transporte por carretera no pudo menos que atacar, aunque fuera parcialmente, a los ingresos regulares del transporte ferroviario español, aquejado además desde fines de la Primera Guerra Mundial de serios problemas financieros por el lado de los gastos.

De esta forma en los primeros años treinta la capacidad de carga en viajeros y mercancías del parque automovilístico español se traduce para los ferrocarriles en una competencia que se traduce en una pérdida de ingresos, principalmente en los originados por el tráfico de viajeros —de 2.ª y 1.ª clase— y el transporte de las mercancías con tarifas más remuneradoras, las de la Alta Velocidad, como muestran los resúmenes contables de las principales Compañías, en contraste con las marcha más brillante del tráfico de mercancías voluminosas de la Pequeña Velocidad. Pero no se debe olvidar que en consonancia con lo que sucede en la motorización de otros países europeos, en esos momentos la competencia en esos segmentos de mercado de transporte se reduce además a los trayectos inferiores a 100 kilómetros.

El nuevo escenario dibujado con la aparición del automóvil hace que, al igual que sus colegas internacionales, las compañías españolas intentaran diversos remedios, externos e internos, para mitigar esta imparable competencia, aunque sus específicos «problemas» limitaran fuertemente la intensidad inversora que se requería y con ello las respuestas efectivas, que, además, quedarían dramáticamente paralizadas con el estallido de la guerra en 1936. La Guerra Civil y la autarquía franquista, aunque también perjudicó a los ahora nacionalizados ferrocarriles españoles⁶⁷, al afectar aún más duramente a los *inputs* automovilísticos, atrasó hasta los años cincuenta el momento en que el transporte por carretera superará definitivamente el número de viajeros y toneladas de mercancías transportadas sobre carriles de hierro, lo que había estado a punto de poder conseguir antes del conflicto bélico.

⁶⁷ Muñoz (1995), pp. 137-169.

BIBLIOGRAFÍA

- ANES, R. (1978): «Relaciones entre el ferrocarril y la economía española (1865-1935)», en ARTOLA, M. (dir.), *Los ferrocarriles en España. 1844-1943*, vol. II, Madrid, Banco de España, pp. 355-512.
- ARTOLA, M. (1978): «La acción del Estado», en ARTOLA, M. (dir.), *Los ferrocarriles en España. 1844-1943*, vol. I, Madrid, Banco de España, pp. 341-454.
- ASOCIACIÓN GENERAL DE TRANSPORTES POR VÍA FÉRREA (1936): *La influencia del automóvil en el desnivel de la balanza de pagos*, Madrid.
- AUTRÁN, E. de (1932): *El problema ferroviario en España. Sus orígenes, causas que lo agravaron y medio radical de resolverlo. Conferencia leída en el Ateneo Científico, Literario y Artístico, de Madrid, en la tarde del día 26 de febrero de 1932* (Biblioteca Nacional. VC-1068-8).
- BARKER, T. (1987): «A German Centenary in 1986, a French in 1995 or the Real Beginnings about 1905?», en BARKER, T. (ed.), *The Economic and Social Effects of the Spread of Motor Vehicles. An International Centenary Tribute*, Hong Kong, MacMillan Press, pp. 1-54.
- BARKER, T., y GERHOLD, D. (1993): *The Rise and Rise of Road Transport, 1700-1990*, London, MacMillan Press.
- BRAVO, J. A. (1932): *Modificaciones a introducir en la explotación de los ferrocarriles en relación con el transporte mecánico por carretera. Aportación a los trabajos de la Conferencia Nacional de Transportes*, Madrid, Asociación General de Transportes por Vía Férrea.
- CARRERAS, A. (1988): «España durante la 2.^a revolución tecnológica», en MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGÍA, *España: 200 años de tecnología*, Madrid, pp. 101-195.
- (1990): *Industrialización española: estudios de historia cuantitativa*, Madrid, Espasa-Calpe.
- CATALÁN, J. (1995): *La economía española durante la Segunda Guerra Mundial*, Barcelona, Ariel.
- CECA (1975): *Estadísticas Básicas de España. 1900-1970*, Madrid, CECA.
- COMÍN, F.; MARTÍN ACEÑA, P.; MUÑOZ RUBIO, A., y VIDAL OLIVARES, J. (1998): *150 Años de Historia de los Ferrocarriles Españoles*, Madrid, Fundación de los Ferrocarriles Españoles, 2 vols.
- COMPAÑÍAS DE LOS FERROCARRILES DEL NORTE DE ESPAÑA Y MZA (1934): *Informe sobre el proyecto de Ley de Ordenación Ferroviaria leído en las Cortes el 21/6/1934*, Madrid, Gráfica Administrativa.
- COMPAÑÍA DE LOS CAMINOS DE HIERRO DEL NORTE DE ESPAÑA (Norte) (1940): *1858-1939. Historia, actuación, concesiones, ingresos, gastos y balance*, Madrid, Espasa-Calpe, S. A.
- COMPAÑÍA DE LOS FERROCARRILES DE MADRID A ZARAGOZA Y ALICANTE (MZA) (1931): *La coordinación del transporte mecánico por carretera con el ferrocarril. Comentarios al proyecto de Ley sobre el Servicio Público de transportes por carretera presentado a las Cortes Constituyentes por el Ministro de Fomento en 6 de octubre de 1931*, Madrid, Gráfica Administrativa.
- CORDERO, R., y MENÉNDEZ, F. (1978): «El sistema ferroviario español», en ARTOLA, M. (dir.), *Los ferrocarriles en España. 1844-1943*, vol. I, Madrid, Banco de España, pp. 163-340.

- CHANDLER, A. D. (1988): *La mano visible: la revolución en la dirección de la empresa norteamericana*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- GÓMEZ MENDOZA, A. (1989a): *Ferrocarril, industria y mercado en la modernización de España*, Madrid, Espasa-Calpe.
- (1989b): «Transportes y comunicaciones», en CARRERAS, A. (coord.), *Estadísticas Históricas de España. Siglos XIX-XX*, Madrid, Fundación Banco Exterior, pp. 269-326.
- GEHR (1983): «Notas sobre la producción agraria española, 1891-1931», *Revista de Historia Económica*, I, núm. 2, pp. 185-252.
- HERNÁNDEZ MARCO, J. L. (1996): «La oferta automovilística en España antes del "Seat-600": 1906-1957», *Economía Industrial*, núm. 307, pp. 131-148.
- (1997): *Trenes, Estaciones y Puertos: El Tráfico de Mercancías de la Cía. del Norte (1876-1930)*, Bilbao, Gobierno Vasco, Departamento de Transportes y Obras Públicas.
- JIMÉNEZ BLANCO, J. I. (1986): «Introducción», en GARRABOU, R.; BARCIELA, C., y JIMÉNEZ BLANCO, J. I. (eds.), *Historia Agraria de la España Contemporánea. 3. El fin de la agricultura tradicional (1900-1960)*, Barcelona, Crítica, pp. 9-141.
- JIMÉNEZ ONTIVEROS, F. (1932): *Problemas de la economía nacional. El automóvil y el ferrocarril. La competencia que ofrecen al ferrocarril los transportes mecánicos por carretera. La construcción de nuevos ferrocarriles*, Madrid, Blass, S. A.
- LÓPEZ GÓMEZ, A. (1983): *Los transportes urbanos de Madrid*, Madrid, CSIC, Instituto «Juan Sebastián Elcano».
- IMEDIO DÍAZ, J. (1934): *Transportes por carretera. Con un apéndice cronológico de disposiciones acotadas y concordadas*, Madrid, Imp. Sáez Hermanos.
- (1940): *Anuario de los Ferrocarriles y de sus Transportes Coordinados*, Madrid, Gráfica Administrativa.
- INE (1952): *Estadística de Vehículos Automóviles Matriculados de Propiedad Particular*, Madrid, INE.
- IZQUIERDO DE BARTOLOMÉ, R. (1981): «El modelo de transporte», en ACOSTA ESPAÑA y otros, *La España de las Autonomías (pasado, presente y futuro)*, tomo Y, Madrid, Espasa-Calpe, pp. 367-479.
- MIERZEJEWSKI, A. C. (1996): «The German National Railway Confronts its Competitors, 1920-1939», *Business and Economic History*, 2.ª ed., vol. 25, núm. 2, pp. 89-102.
- MARTÍN ACENA, P., y COMÍN, F. (1991): *INI. 50 años de industrialización*, Madrid, Espasa-Calpe.
- MUÑOZ RUBIO, A. (1995): *Renfe (1941-1991): medio siglo de ferrocarril público*, Madrid, Luna.
- PESCHAUD, M. (1934): *El problema del ferrocarril y de la carretera en Francia y en los principales países extranjeros*, Madrid, Asociación General de Transportes por Vía Férrea.
- RENFE (1995): *Del vapor al Ave*, Madrid, Fundación de los Ferrocarriles Españoles.
- REPARAZ, F. (1933): *El Congreso de Ferrocarriles de El Cairo*, Madrid, Asociación General de Transportes por Vía Férrea.
- (1936): *Consideración económico-política de la coordinación de los transportes terrestres*, Madrid, Revista de Obras Públicas.

- SAN ROMÁN, E. (1995): *La industria del automóvil en España: el nacimiento de Seat*, Madrid, Fundación Empresa Pública, Documento de trabajo 9503.
- TEDDE, P. (1978): «Las Compañías ferroviarias en España (1855-1935)», en ARTOLA, M. (dir.), *Los ferrocarriles en España. 1844-1943*, vol. II, Madrid, Banco de España, pp. 9-354.
- TORTELLA, G. (1994): *El desarrollo económico de la España contemporánea*, Madrid, Alianza Editorial.
- THOMPSON, G. L. (1996): «The Passenger Train in the Motor Age: The California Experience, 1910-1941», *Business and Economic History*, 2.^a ed., vol. 27, pp. 219-226.
- THOMPSON, J. M. (1976): *Teoría económica del transporte*, Madrid, Alianza Editorial.
- TORRE, E. de la (1934 y 1935): *Anuario de Ferrocarriles y Tranvías*, Años XXXIX y XL.
- VEENENDAAL, A. J. (1996): «Railways and the coming of motor transport in the Netherlands, 1919-1940», *Business and Economic History*, 2.^a ed., vol. 25, núm. 1, pp. 293-300.
- VIDAL OLIVARES, J. (1996): «Las compañías ferroviarias y la difusión de las modernas formas de gestión empresarial en España, 1850-1914», en COMÍN, F., y MARTÍN ACEÑA, P. (eds.), *La Empresa en la Historia de España*, Madrid, Civitas, pp. 285-302.
- (1998): «Introduction», en ARMSTRONG, J.; BOUNEAU, C., y VIDAL OLIVARES, J., *Railway management and its organisational structure: its impact and diffusion into the general economy*, Sevilla, 12th International Economic History Congress, sesión B-14.
- VILLALONGA, I. (1932): *Notas sobre la reglamentación jurídica del servicio del transporte mecánico por carretera. Aportación de los trabajos de la Conferencia Nacional de Transportes*, Madrid, Gráfica Administrativa.
- VIVES, B. (1932): *El problema de la coordinación de los transportes ferroviarios y de los mecánicos por carretera. Aportación a los trabajos de la Conferencia Nacional de Transportes*, Madrid, Asociación General de Transportes por Vía Férrea.

LOS ARREGLOS INTERBANCARIOS DURANTE EL FRANQUISMO

JOSÉ LUIS GARCÍA RUIZ
Universidad Complutense de Madrid

RESUMEN

Una abundante literatura ha insistido en el carácter oligopolístico de la banca española durante el franquismo, fenómeno que habría sido liderado por las grandes instituciones con consecuencias indeseables sobre la oferta de crédito. Además, el oligopolio habría contado con el beneplácito de las autoridades. Sin embargo, el hallazgo de nueva documentación relacionada con los acuerdos interbancarios muestra que los procesos de colusión estuvieron llenos de dificultades e incumplimientos, y que el comportamiento de las autoridades gubernamentales no siempre respondió a los deseos de la gran banca.

ABSTRACT

An abundant literature has insisted on the oligopolistic character of the Spanish banking system during the Francoism, a phenomenon led by the great institutions with undesirable consequences on the credit supply. In addition, oligopoly would have been backed by the authorities. Nevertheless, new documentation from bank's archives shows that collusion was full of difficulties and breaches, and also that the behaviour of the Government not always responded to the demand of the big banks.

JEL Classification: N24, G21.

N. de E.: Fecha de recepción del artículo en la *Revista de Historia Económica*: mayo, 2001.

Fecha de aprobación del artículo por el Consejo de Redacción: mayo, 2002.

1. INTRODUCCIÓN *

Existe una literatura abundante que ha insistido en el carácter oligopolístico de la banca española durante el franquismo ¹. Según esa literatura, se habría dado un entrecruzamiento de intereses entre un grupo reducido de grandes bancos con el objeto de eliminar la competencia y asegurar un margen financiero remunerador. Los resultados habrían sido un mayor coste del crédito y un empuje a la inflación.

El oligopolio bancario tendría varios aspectos. Por un lado, se basaría en estrategias de cartelización del sector (reparto del mercado, acuerdos de precios) y, por otro, en participaciones cruzadas y consejeros comunes entre las propias entidades bancarias y de éstas con las principales empresas españolas. Este último aspecto ha sido exhaustivamente analizado por los investigadores, por ser fácilmente detectable, aunque no debemos olvidar la atinada crítica que le hizo el banquero Rafael Termes al señalar que el enfoque es muchas veces espurio, ya que la alta gestión nunca pasa por los consejeros comunes; citando al presidente de un gran banco, Termes recordaba que en el Consejo de Administración se sabe lo que ha pasado, en el Comité Ejecutivo lo que está pasando y sólo la alta dirección (presidentes, consejeros delegados o, en su caso, directores generales) conoce «lo que va a pasar» ².

Menos conocidas son las estrategias de cartelización, que sólo podrán abordarse satisfactoriamente cuando la historia empresarial de la banca española esté más desarrollada. El trabajo más importante en esta línea es el de Pons (2001), donde mediante procedimientos estimativos indirectos se concluye que los acuerdos de precios no fueron respetados en grado suficiente, por lo que se puede decir que durante el franquismo hubo más competencia vía precio, especialmente en el mercado de captación de depósitos, de lo que hasta ahora se había supuesto.

* Este trabajo es resultado de la participación de su autor en el proyecto de investigación 06/01/23/01 («Banca y desarrollo económico en Madrid durante el siglo xx»), financiado por la Comunidad de Madrid y dirigido por Gabriel Tortella. Le agradezco a él, a M.ª Ángeles Pons y a tres evaluadores anónimos las útiles recomendaciones que me han hecho. Eso sí, los posibles errores son sólo míos.

¹ Véase Muñoz (1969) y la literatura que ahí se cita. Una aproximación reciente en esta línea es la de Pérez (1997). Con Martín Aceña y Pons (1994) se inicia la revisión de la historia bancaria del franquismo. En Tortella y García Ruiz (2000) y Tortella y García Ruiz (2001) se cuestiona abiertamente la relación de la banca con las autoridades durante el primer franquismo. Nuevas aportaciones son las de Tedde (2001) y Pons (2002).

² Véase Termes (1991), volumen 2, p. 1684.

En este trabajo se pretende aportar algo más de luz sobre los acuerdos de precios, conocidos como «arreglos», a partir de fuentes primarias nunca antes utilizadas. Por un lado, se presenta y analiza la documentación de los acuerdos que recibió la Dirección General de Banca y Bolsa, pues tras la Ley de 27 de agosto de 1938 toda la política crediticia quedó bajo la autoridad del Ministerio de Hacienda. Esta documentación se encuentra en el Archivo Central de Hacienda (ACH) y no ha sido hasta ahora utilizada. Por otro lado, se ofrece evidencia empírica de los «extratipos» (tipos de interés pasivos por encima de lo acordado) ofrecidos por una de las entidades líderes, el Banco Hispano Americano, en base a un trabajo inédito realizado con fuentes internas ³.

2. EL ARREGLO MODERADOR DE LA COMPETENCIA BANCARIA DE 1941

Durante la Guerra Civil se rompió la autorregulación de la banca en materia de tipos de interés que había estado vigente desde la Ley de Ordenación Bancaria de 1921. La citada Ley de agosto de 1938 puso este y todos los demás aspectos de la política crediticia bajo el mando del Ministerio de Hacienda, dictándose el 25 de noviembre unos tipos de interés máximos para las operaciones pasivas de bancos y cajas de ahorros, que se completaban con las tarifas de comisiones aprobadas el 15 de enero de 1936. Las comisiones eran el único elemento de coste de las operaciones bancarias que había recibido con anterioridad (desde 1927) una intervención por parte del Estado, refrendando siempre lo dispuesto por el Consejo Superior Bancario, a pesar de que el artículo 4.º de la Ley de 1921 indicaba que este Consejo también estaba facultado para «señalar el tipo máximo de interés abonable a las cuentas corrientes, imposiciones, bonos y demás conceptos similares» ⁴.

³ Tortella y García Ruiz (1999). Básicamente, la parte correspondiente al Banco Central fue desarrollada por el primer autor, mientras que la concerniente al Banco Hispano Americano recayó en el segundo.

⁴ La Orden de 25 de noviembre de 1938 fue calificada de «política nefasta» por Pablo Garnica, presidente del Banco Español de Crédito, ya que se había impuesto el criterio gubernamental frente al del Comité Central de la Banca, que, reunido en Burgos el 29 de marzo, había acordado tipos máximos más bajos (de 0,5 por 100 en cuenta corriente, 2 por 100 en cuentas de ahorro, entre 1,5 y 2,5 por 100 en imposiciones a plazo fijo). Véanse Actas del Consejo de Administración del Banco Español de Crédito, 19 de noviembre de 1937 y 18 de enero, 28 de marzo, 22 de mayo y 30 de diciembre de 1938.

Es importante destacar que la primera iniciativa de la posguerra para moderar la competencia en precios correspondió a la propia banca privada. En diciembre de 1940 se reunieron el Banco de Bilbao, el Banco de Castellón, el Banco Central, el Banco Español de Crédito, el Banco Guipuzcoano, el Banco Hispano Americano, el Banco Internacional de Industria y Comercio, el Banco de Valencia y el Banco de Vizcaya «con el fin de llegar a un acuerdo sobre diversos puntos de la actividad bancaria y evitar competencias entre los distintos establecimientos», según se dice en las instrucciones que se cursaron a continuación. Estas instrucciones eran un documento de 19 puntos que establecía la entrada en vigor del acuerdo el 1 de enero de 1941 para los tipos pasivos y el 15 del mismo mes para los activos ⁵.

Como era de esperar, los tipos de interés indicados se consideraban máximos en el caso de los pasivos y mínimos en el de los activos, excepción hecha de los «créditos forzosos» o morosos que quedaban al margen del acuerdo. Los tipos pasivos suponían una reducción de medio punto porcentual con relación a los vigentes desde 1938, mientras que los activos venían a coincidir con los aplicados por el Banco de España. La instrucción séptima extendía el acuerdo a las comisiones, de modo que en los descuentos se aplicarían las tarifas mínimas vigentes y en el resto de créditos el 1 por 1.000 trimestral. La instrucción novena llegaba a establecer mínimos en los tipos y las comisiones de los créditos a corporaciones, agrupaciones y organismos de carácter oficial, y la décima lo hacía en los concedidos a otros bancos y banqueros.

Los jefes de las sucursales eran invitados a establecer contacto con sus equivalentes en las otras entidades firmantes, advirtiéndoles que «si existen en esa plaza o próximas Bancos ajenos a este arreglo, procede que los incluidos en él analicen juntos la situación que pueda crearse y, si el resultado del análisis aconseja tomar alguna providencia especial, lo digan a sus respectivos organismos rectores (Dirección de Sucursales, etc.)». Toda la responsabilidad en el cumplimiento del acuerdo recaía sobre estos jefes de sucursales, quienes deberían enviar una declaración «destinada al alto Tribunal de sanciones Bancarias» (*sic*), jurando por su honor respetar el acuerdo y «denunciar a su Dirección Central las infracciones que pudiera presenciar o conocer». Precisamente este último punto fue el único del acuerdo que entendió conflictivo la Dirección General de Banca y Bolsa:

⁵ «Nueva regulación de tipos de interés de la banca privada. Instrucciones», s. f., en ACH, índice 1.043, legajo 29.579.

el citado tribunal resultaba «inadmisible, pues no debe la Administración consentir se cree un Organismo que al margen de ella adopte decisiones de su exclusiva competencia»⁶.

En los primeros meses de 1941 se hicieron gestiones para extender el ámbito de aplicación del acuerdo y, el 19 de febrero, Pablo Garnica, como presidente del Comité Central de la Banca Española, escribió al director general de Banca y Bolsa indicándole que el día anterior se había alcanzado un «arreglo moderador de la competencia» entre numerosos bancos⁷. Garnica decía que deliberadamente se había prescindido de consignar en el acuerdo norma alguna sobre las comisiones «por entender las empresas firmantes que era deber suyo notificar tal extremo a esa Dirección General». En ese momento se comunicaba el deseo de unificar en el 1 por 1.000 trimestral las comisiones de los préstamos.

El acuerdo de febrero se había firmado en las mismas oficinas del Comité Central de la Banca (Marqués de Cubas, 4), por lo que resultaba claro el respaldo de la patronal⁸. Sin embargo, no se consiguió involucrar al conjunto del sistema bancario. Sólo 32 entidades, incluyendo tres banqueros, sobre un total de 114 bancos inscritos, se unieron al acuerdo en ese momento. Las entidades adheridas fueron: Banco de Aragón, Banco Asturiano de Industria y Comercio, Banco de Ávila, Banco de Bilbao, Matías Blanco Cobaleda, Banco Castellano, Banco de Castellón, Banco Central, Banco de Crédito de Zaragoza, Banco Español de Crédito, García Calamarte y Cía., Banco de Gijón, Banco Guipuzcoano, Banco Herrero, Banco Hispano Americano, Banco Internacional de Industria y Comercio, Banca López Quesada, Banco Mercantil, Banco Minero Industrial de Asturias, Banco del Oeste de España, Hijos de Manuel Rodríguez Acosta, Banco Sainz, Banco de San Sebastián, Banco de Santander, Banco de Tolosa, Banco de Torrelavega, Banco Urquijo de Guipúzcoa, Banco Urquijo Vascongado, Banco de Valencia, Banco de Vizcaya, Banco Zaragozano y Anacleto Carbajosa. Se contaba, por tanto, con el apoyo de la práctica totalidad de la banca nacional y una nutrida representación de la banca regional y local; también estaban una veterana casa de banca, la de Matías Blanco Cobaleda, que en 1957 se transformaría en el Banco de Salamanca, y

⁶ «Cuadro comparativo de los tipos fijados en el convenio y los vigentes», s. f., en ACH, índice 1.043, legajo 59.579.

⁷ Carta del presidente del Comité Central de la Banca Española al director general de Banca y Bolsa, de fecha 19 de febrero de 1941, en ACH, índice 1.043, legajo 29.579.

⁸ El texto completo de este «arreglo moderador de la competencia» puede verse en índice 1.043, legajo 29.579.

otras dos que al poco tiempo perderían su independencia: la granadina Hijos de Manuel Rodríguez Acosta, absorbida en 1946 por el Banco Central, y la del banquero de Toro (Zamora) Anacleto Carbajosa, que pasó a formar parte del Banco de Bilbao en 1947.

La principal novedad del acuerdo de febrero de 1941 sobre el alcanzado en diciembre de 1940 estribaba en la creación de unos organismos de vigilancia mucho más sofisticados: 1) el Pleno de las entidades agrupadas; 2) el Comité Delegado; 3) la Junta de Vigilancia. El Pleno estaría integrado por una representación de todas y cada una de las entidades firmantes, y sería quien designase un Comité Delegado formado por seis representantes de las entidades que tuviesen, «necesariamente, su residencia en Madrid». Según el punto 14 del acuerdo, este Comité Delegado se atribuía amplios poderes para rectificar, modificar, ampliar o suspender el acuerdo y, además, convocaría al Pleno sólo «cuando a juicio de los señores que integran el Comité Delegado la importancia de la cuestión debatida así lo exija» (aunque el punto 17 exigía, al menos, una reunión al año). Finalmente, la Junta de Vigilancia quedaría constituida por tres profesionales independientes, un letrado, un profesor mercantil y un experto en el negocio bancario, cuyo nombramiento sería consensuado y cuya función consistiría principalmente en «resolver y fallar las denuncias que sobre posibles infracciones se produzcan». La sanción a aplicar consistiría en una advertencia privada o pública, dándola a conocer en este caso al resto de los bancos adheridos al acuerdo.

El mismo día que se informaba a la Dirección General de Banca y Bolsa, el Comité Central de la Banca Española envió una copia del acuerdo al resto de las instituciones bancarias, invitándolas a adherirse hasta el día 25 de febrero y así poder participar en la elección de vocales de la Junta de Vigilancia, que se celebraría el 1 de marzo. Se advertía que, pasado el plazo, la adhesión sería mucho más costosa, pues debería contar con el respaldo de la mayoría de los votos del Comité Delegado⁹.

El informe correspondiente del director general de Banca y Bolsa fue negativo. Empezaba diciendo que

en principio y en términos generales es de estimar que aunque el Convenio no puede considerarse lesivo para el interés público bajo ninguno de sus aspectos, sino que más bien sigue en su desarrollo las normas generales que el Gobierno imprime a su política financiera, no parece apropiado que

⁹ Carta-circular del Comité Central de la Banca Española, de fecha 19 de febrero de 1941, en ACH, índice 1.043, legajo 29.579.

se deje a la iniciativa privada, aunque ésta venga respaldada por el Comité Central de la Banca Española, la consecución de estos objetivos.

El director general también se opuso al «mal efecto que produce» admitir la posibilidad de descubiertos en cuenta corriente y, sobre todo, a que se creasen órganos de vigilancia privados que invadiesen «la esfera del derecho público a quien está reservada por disposiciones legales la competencia en esta materia»¹⁰.

El 22 de marzo de 1941 se firmó un nuevo *Arreglo moderador de la competencia bancaria*, que incorporaba al texto las comisiones y las últimas adhesiones, pero que, ante la falta de apoyo oficial, tuvo un carácter estrictamente privado, por lo que sólo alcanzaba a las entidades firmantes. Este acuerdo fue actualizado en los años siguientes por el Comité Delegado, quien promovió en 1944 la publicación de una *Nueva edición de las condiciones del arreglo moderador de la competencia bancaria*¹¹.

Finalmente, cabe añadir que lo que sí consiguió con este proceso el Comité Central de la Banca Española fue revisar al alza las tarifas de comisiones vigentes que, como hemos dicho, eran de 1936. Hasta el Consejo Superior de las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación estuvo de acuerdo en que la elevación de los gastos generales hacía inevitable esta subida, por lo que no hubo problema en aprobar al efecto la Orden Ministerial de 24 de julio de 1941¹². Esta Orden confirmó el poder de las Juntas Locales de Banca, que habían sido creadas en 1930 para vigilar la aplicación de las tarifas y estaban formadas por los propios banqueros, que ejercían así una suerte de autocontrol.

3. EL ACUERDO INTERBANCARIO SOBRE INTERESES DE CUENTAS PASIVAS DE 1949

En 1946, con motivo de la discusión del proyecto de la nueva Ley de Ordenación Bancaria, quedó claro que la patronal bancaria era partidaria de acordar en su seno máximos y mínimos para los tipos de interés y las comisiones y, luego, obtener su refrendo oficial. Lo que en ningún caso se admitiría era lo que amenazaba el apartado c) del artículo 41 del

¹⁰ Notas mecanografiadas sobre «Convenio entre la banca privada, moderador de la competencia», s. f., en ACH, índice 1.043, legajo 29.579.

¹¹ Véase este texto, que apenas difiere del de 1941, en ACH, índice 1.043, legajo 29.579.

¹² Véase el informe del Consejo Superior de las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, en ACH, índice 1.043, legajo 29.579.

proyecto: que el Ministerio de Hacienda, previo informe del restablecido Consejo Superior Bancario, pudiese fijar exactamente todas las condiciones de las operaciones bancarias. A la banca le pareció tan irracional la redacción de este artículo que hasta pensó que se trataba de una «errata material», pues era «un exceso manifiesto que no ha podido estar en la mente de los autores del proyecto»¹³. Este y otros aspectos molestos para la banca fueron finalmente retirados, y la Ley de Ordenación Bancaria aprobada el último día de 1946 fue fiel a su preámbulo, donde se decía no pretender «ninguna innovación fundamental»¹⁴.

En el transcurso del debate anterior, el Comité Central de la Banca Española se dirigió al director general de Banca y Bolsa para rogar que

se proceda a declarar obligatorias para todos los Bancos operantes en España las condiciones que, privadamente y dentro de las limitaciones legales, tiene establecidas un importante grupo de Bancos en su organización denominada «Arreglo Moderador de la Competencia Bancaria». Estas condiciones se hallan ya desde hace largo tiempo rigiendo en la mayoría de los Bancos y sobre la base de las mismas vienen desempeñándose sus principales servicios, pero existe un grupo de Establecimientos bancarios que no las aceptan voluntariamente y con ello introducen un elemento de competencia que contribuye extraordinariamente a disminuir la eficacia de dichos acuerdos privados¹⁵.

Además, la patronal bancaria solicitaba «la unificación de todas las normas disciplinarias del crédito», de modo que también alcanzasen a las cajas de ahorros, y una nueva elevación de las comisiones¹⁶.

¹³ Véase Pons (2001), p. 684, quien cita los informes que el Consejo Superior Bancario y el Banco de Vizcaya hicieron sobre este punto, y que se encuentran depositados en el Archivo Histórico del Banco de España.

¹⁴ La mayor preocupación de la banca fueron los arts. 44 y 45 del proyecto, que facultaban al ministro de Hacienda para establecer depósitos obligatorios en el Banco de España por el 20 por 100 de los recursos ajenos. En el debate en las Cortes, la banca tuvo el apoyo de tres de las seis enmiendas que se presentaron, argumentando los procuradores que la medida podría traer depresión económica e inflación simultáneamente, pues cabría la posibilidad de que los bancos constituyesen los depósitos pignorando fondos públicos en el Banco de España. También se decía que los depósitos obligatorios provocarían «alarmas graves» entre la clientela. Véase ACH, índice 1.916, legajo 59.252.

¹⁵ Carta del presidente y del secretario accidental del Comité Central de la Banca Española al director general de Banca y Bolsa, de fecha 18 de octubre de 1946, en ACH, índice 807, legajo 19.928.

¹⁶ En los primeros meses de 1945 se había intentado sin éxito que se actualizase la Orden de 1938 imponiendo a bancos y cajas de ahorros una rebaja en los tipos pasivos máximos. La contestación de la Dirección General de Banca y Bolsa fue favorable a que

Hubo que esperar a 1949 para que, con la intervención del subgobernador del Banco de España y vicepresidente del Consejo Superior Bancario, Luis Sáez de Ibarra, se consiguiese, tras varios meses de gestiones, la firma de un nuevo acuerdo interbancario con base muy amplia. El acto tuvo lugar el 19 de noviembre y dio como resultado un texto denominado *Acuerdo Interbancario sobre Intereses de Cuentas Pasivas*. Lamentablemente, el texto no se halla en los archivos consultados y sólo lo que se recoge en *España Económica y Financiera*, de esa fecha, constituye la fuente disponible¹⁷. La publicación saludaba el acuerdo con todo tipo de parabienes, hablando de la necesidad de «poner el natural obstáculo a las extralimitaciones de la competencia». Destacaba en particular el hecho de que lo habían firmado «los representantes de más del 90 por 100 de la Banca española, calculándose que no ha de pasar mucho tiempo sin que se registre la adhesión de los Bancos que hoy todavía no figuran como firmantes», añadiéndose como significativo que los cinco grandes figuraban en primer lugar en el acuerdo¹⁸. Sin duda esto era lo más notorio, pues los tipos pasivos aprobados (entre el 0,5 por 100 de las cuentas corrientes a la vista y el 2,50 por 100 para las imposiciones a un año) no diferían de los del acuerdo de 1941¹⁹. La duración inicial del convenio se estableció en seis meses y la garantía de su cumplimiento estribaba en que el sub-

esa reducción se consiguiese simplemente a través de pactos como el vigente para algunos bancos privados desde 1941. Véase ACH, índice 807, legajo 19.928.

¹⁷ Sin embargo, el autor de este trabajo ha tenido acceso a la copia que se guarda en el Banco de Vitoria, que contiene las rúbricas del subgobernador del Banco de España y vicepresidente del Consejo Superior Bancario, Luis Sáez de Ibarra, junto a las del marqués de Aledo (Banco Hispano Americano y Banco de San Sebastián), Pablo de Garnica Echevarría (Banesto), Julio de Arceche Villabaso (Banco de Bilbao y Banco del Comercio), conde de Cadagua (Banco de Vizcaya), Ignacio Villalonga Villalba (Banco Central), Emilio Botín Sáenz de Sautuola (Banco de Santander), Eduardo Comas Pérez-Caballero (Banco Zaratano), José Luis Bas Rivas (Banco de Aragón), Félix Millet Maristany (Banco Popular Español), barón de Viver (Banco Hispano Colonial), barón de Satrustegui (Banco Guipuzcoano), Ignacio Herrero Garralda (Banco Herrero), Antonio Noguera Bonora (Banco de Valencia), José María Rodríguez González (Banco de Gijón), José María Irurita Villanueva (Banco Asturiano de Industria y Comercio), Félix Alfaro Fournier (Banco de Vitoria) y Carlos López Quesada-Bourbón (Banca López Quesada). Los firmantes representaban a muchos otros bancos, aunque no se explicitan en el texto del acuerdo.

¹⁸ El art. 6.º del acuerdo decía que sólo no entraría en vigor en Galicia, Navarra, Logroño y Salamanca, mientras que algunas entidades locales no se adhirieron: el Banco Pastor y el de La Coruña, en el primer caso; el Crédito Navarro y La Vasconia, en el segundo, y el Banco Coca y la Banca Matías Blanco Cobaleda, en el tercero.

¹⁹ Se consideraban al margen de estos tipos los saldos interbancarios y, curiosamente, las cuentas a plazo de un año a favor de clientes de las oficinas bancarias establecidas en Vitoria y en las demás plazas de la provincia de Álava, que podrían continuar devengando hasta el 3 por 100 anual (art. 2.º).

gobernador Sáez de Ibarra debería ser informado de los incumplimientos, circunstancias particulares, nuevas adhesiones y posibles renunciadas.

4. LA ORDENACIÓN REGULADORA DE CONDICIONES BANCARIAS DE 1952

El pacto de 1949 se limitó, por tanto, a los tipos pasivos, por lo que no pudo ser satisfactorio para el sector de la banca, encabezado por los más grandes, que buscaba un mayor grado de colusión. El Consejo Superior Bancario trabajó en los años siguientes para ampliar el pacto y, finalmente, el 1 de mayo de 1952, difundió a través de la Circular 397 un proyecto de *Ordenación Reguladora de Condiciones Bancarias* entre las entidades bancarias. En la reunión del 30 de junio de 1952, el Consejo hizo firme su apoyo a la ordenación, que contaba ya con la adhesión de la mayor parte de las instituciones implicadas. La fecha de entrada en vigor del acuerdo se fijó en el 10 de noviembre.

Si el acuerdo de 1949 había conseguido la mediación del Banco de España, el de 1952 contó con el apoyo del Ministerio de Hacienda, siendo el primero que obtenía el refrendo del poder político buscado por los banqueros desde el origen. Primero fue la Dirección General de Banca y Bolsa, que en circular de fecha 29 de noviembre mostró su apoyo público al pacto y solicitó que las Juntas Provinciales de Banca, creadas en mayo de ese año como sucesoras de las Juntas Locales, «puedan colaborar eficazmente a la más estricta observancia de la citada Ordenación»²⁰. Más decisiva fue la Orden Ministerial de 9 de diciembre de 1952 por la que, dado que los tipos y comisiones pactados «resultan perfectamente compatibles con ellos (los tipos y comisiones legales vigentes²¹), ya que son superiores a los legales en las operaciones activas e inferiores en las operaciones pasivas», se disponía autorizar la aplicación del convenio y que la Dirección General de Banca y Bolsa tuviese conocimiento de las infracciones cometidas²². La Circular 446 del Consejo Superior Bancario, de

²⁰ «Circular comunicando instrucciones a los presidentes de las Juntas Provinciales de Banca sobre funcionamiento y actividades de las mismas», de fecha 29 de noviembre de 1952, en ACH, índice 807, legajo 19.962.

²¹ Los vigentes en ese momento eran: la Orden de 25 de noviembre de 1938, que fijó los tipos de interés máximos de las operaciones pasivas; la Orden de 24 de julio de 1941, que había establecido comisiones mínimas y que había sido parcialmente modificada el 10 de marzo de 1948 y el 11 de enero de 1952, y la Orden de 28 de enero de 1952, que había aprobado las comisiones para las operaciones con comitentes del extranjero.

²² «Circular trasladando una Orden comunicada de 9 de diciembre de 1952», de fecha de 11 de diciembre de 1952, en ACH, índice 807, legajo 19.954.

enero de 1953, dio publicidad de lo acordado, advirtiendo de la discriminación a que se vería sometida toda aquella entidad que manifestase una actitud de rebeldía.

El acuerdo de 1952 decía en su artículo primero obligar a «la totalidad de los Bancos y Banqueros operantes en España y plazas de su soberanía, inscritos en el Registro de la Banca privada de la Dirección General de Banca y Bolsa, más el Banco Exterior de España en sus operaciones con su clientela particular privada». La ordenación establecía intereses máximos pasivos (entre 0,50 y 3 por 100, según modalidades), mientras que los préstamos y descuentos tenían tipos en torno al 5 por 100, al que había que sumar una comisión fija del 1 por 1.000 trimestral, en línea con las subidas experimentadas por los tipos del Banco de España en 1947. Las únicas excepciones eran los «créditos forzosos» (con dificultades del deudor), los anticipos al personal y los saldos entre instituciones financieras. Una Junta de Vigilancia (formada por banqueros) y otra Junta Superior (integrada por el director general de Banca y Bolsa, el subgobernador del banco de España y un miembro de la otra Junta) se encargarían del control del pacto. Las sanciones podrían llegar a obligar al banco a pagar diez veces su cuota de sostenimiento del Consejo Superior Bancario ²³.

5. EL CONVENIO DE CONDICIONES BANCARIAS DE 1960

El acuerdo interbancario de 1952 tan trabajosamente logrado fue un fracaso en la práctica, principalmente en lo que se refiere a intereses pasivos. Lo reconoce el *Anteproyecto de Reglamentación Bancaria* que realizaron en enero de 1960, a requerimiento del director general de Banca, Bolsa e Inversiones, los banqueros Ignacio Villalonga y Luis de Usera, presidente del Banco Central y consejero delegado del Banco Hispano Americano, respectivamente:

La intensa competencia que en la actividad bancaria viene existiendo ha ido derivando, en parte, hacia el otorgamiento de intereses especiales a cuentas corrientes, cuentas de ahorro y cuentas a plazo [... hay] cuentas acreedoras que de modo más o menos encubierto vienen siendo liquidadas a tipos que triplican, cuadruplican y hasta, en ocasiones, decuplican aquéllos [...]. Todos

²³ El texto completo del convenio puede verse en ACH, índice 807, legajo 19.954.

aquellos pactos representaron nobles deseos de una mayoría, que no llegaron a tener completa realización ²⁴.

Para Villalonga y Usera, la solución pasaba por intensificar las sanciones, tratando de evitar así una intervención directa del poder político.

Del citado anteproyecto salió un *Convenio de Condiciones Bancarias*, aprobado en febrero de 1960, ante los «requerimientos apremiantes del Ilmo. Sr. Director General de Banca, Bolsa e Inversiones» para corregir «prácticas viciosas de otorgar intereses especiales a cuentas corrientes, cuentas de ahorro y cuentas a plazo y de aplicar en operaciones activas condiciones más favorables que las señaladas como mínimas obligatorias». El texto tenía 27 reglas, destacando: la primera, que establece que el documento tendrá «carácter de estrictamente reservado y se entregará para su custodia al Secretario del Consejo Superior Bancario»; la tercera, que establecía intereses máximos para los depósitos de todo tipo y vencimientos fijos para las imposiciones; la cuarta, que establecía intereses y comisiones mínimos para los descuentos y préstamos ²⁵; la quinta, que creaba Jurados de Primera Instancia de la Reglamentación Bancaria y Jurados de Apelación de la Reglamentación Bancaria; la diecinueve, que establecía «votación secreta por medio de bolas blancas y negras» para determinar la culpabilidad del denunciado; la veintiuna, que exigía la comunicación del veredicto al director general de Banca, Bolsa e Inversiones; la veintidós, que establecía como sanciones: multas, inversiones en fondos públicos, reducción del límite de redescuento, rebajas del dividendo a distribuir y la aplicación al banco sancionado en las transacciones interbancarias de las tarifas para la clientela de 1941; la veintisiete y última, que establecía la desaparición de la Junta de Vigilancia y la Junta Superior creadas por la ordenación reguladora de las condiciones bancarias de 30 de junio de 1952 ²⁶. Este acuerdo de 1960 no llegó a plasmarse en una disposición legal.

²⁴ «Anteproyecto de reglamentación bancaria que presenta la ponencia designada al efecto, integrada por los señores D. Ignacio Villalonga Villalba y D. Luis de Usera López-González», enero 1960, en ACH, índice 807, legajo 19.954.

²⁵ En este caso, como en los demás, la banca siempre procuraba ampliar el margen financiero, de modo que, aunque era inevitable cierto ajuste a la situación del mercado monetario, se trataba claramente de mantener bajos los tipos pasivos y altos los activos.

²⁶ «Convenio de Condiciones Bancarias», febrero de 1960, en ACH, índice 807, legajo 19.928.

6. EL CLUB DE LOS SIETE GRANDES

En el otoño de 1964 el incumplimiento del pacto de 1960 tuvo que ser notorio para que el Ministerio de Hacienda se decidiese a publicar la Orden de 10 de octubre que exigía en términos muy duros «el más exacto cumplimiento por la Banca privada, Cajas de Ahorro y Cajas Rurales de las normas vigentes sobre intereses y comisiones que dichas instituciones apliquen en sus operaciones activas y pasivas». La Inspección del Banco de España y del Instituto de Crédito de las Cajas de Ahorros se encargarían a partir de ahora de vigilar ese cumplimiento. Para aclarar qué tipos y comisiones eran los aplicables se dictaron el día 30 órdenes específicas para cada tipo de institución, que resultaron ser los de 1960 pero corregidos a la baja, en la misma dirección en que se había movido la política monetaria (cuadro 1). Fue la primera vez en que los tipos activos de la banca privada quedaban recogidos en el *Boletín Oficial del Estado*. La inflación obligó a que la tabla de tipos fuese actualizada en 1966 y 1967, como también lo fueron las comisiones hasta su completa liberalización en 1972.

CUADRO 1
*Evolución de los tipos de interés de referencia para el sistema
bancario entre 1938 y 1964
(porcentajes)*

	1938	1941	1949	1952	1960	1964
Cuentas corrientes	1	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Cuentas de ahorro	2	2	2	2	2	2
Imposiciones a plazo fijo	De 2 a 3	De 1,5 a 2,5	De 1,5 a 2,5	De 2,5 a 3	De 2 a 3	De 2 a 4
Descuentos comer- ciales.....		4		El del BE	6	5
Descubiertos		De 4,75 a 5		6	7,25	7
Créditos con garantía personal.....		De 4 a 4,5		De 4,5 a 5,25	De 6 a 6,5	De 5 a 6
Créditos con garantía real		De 4,25 a 4,5		Los del BE	De 6 a 6,25	De 5 a 6

NOTA: BE = Banco de España. Se trata de tipos máximos para las operaciones pasivas (cuentas corrientes, cuentas de ahorro e imposiciones a plazo fijo) y de mínimos para las activas (descuentos comerciales, descubiertos, créditos con garantía personal y créditos con garantía real).

FUENTE: Para 1938, Orden Ministerial de 25 de noviembre de 1938. Para 1941, 1949, 1952 y 1960, acuerdos interbancarios citados en el texto. Para 1964, Orden Ministerial de 30 de octubre de 1964.

Una Ley de 18 de marzo de 1966 alteró la redacción del art. 43 de la Ley de Ordenación Bancaria de 1946 (vigente en este punto) y consolidó la potestad del Ministerio de Hacienda para que, previo informe del Banco de España, el Consejo Superior Bancario, la Organización Sindical y el Consejo de Economía Nacional, pudiese establecer toda la gama de tipos activos y pasivos de las instituciones financieras. Buena prueba de que la liberalización financiera estaba siendo postergada con respecto a la liberalización del sector real ²⁷. Haciendo uso de este poder omnímodo sobre los precios, una Orden de 21 de julio de 1969 modificó el conjunto de los tipos de interés de la banca privada y del Banco Exterior de España, ligándolos mediante un diferencial al tipo de interés básico del Banco de España. Una novedad importante es que los tipos activos serían ahora máximos y no mínimos, por lo que había cambiado su función: ya no se trataba de eliminar la competencia, sino de establecer techos que abarataran el crédito y ayudasen, a través de la reducción de los costes financieros, al control de la inflación. También debe señalarse que los créditos a dos o más años quedaron libres. Este régimen de tipos de interés no fue alterado por la reforma liberalizadora de agosto de 1974, que simplemente los actualizó, como antes se había hecho en 1970, 1971 y 1973.

No existe constancia de nuevos «arreglos» interbancarios al estilo de los de 1941, 1949, 1952 y 1960. La estrategia seguida por la gran banca, que fue la que siempre propició este tipo de acuerdos pretendiendo disciplinar el sector, varió desde 1962. En abril de ese año, el presidente del Banco Español de Crédito, marqués de Deleitosa, pidió que los banqueros empeñasen su palabra de honor en contra de los «extratipos», definidos como «práctica viciosa» ²⁸. Por su parte, Ignacio Villalonga convenció a los presidentes de los mayores bancos para que se reuniesen mensualmente con el fin de coordinar sus actuaciones al margen del resto del sector ²⁹. Fruto de estas reuniones fue la propuesta

²⁷ Ésta es la tesis que se defiende en Lukauskas (1997). En García Ruiz (1992) se demuestra que esta graduación de la apertura, que sigue las tesis de R. MacKinnon, es clave para entender el éxito del caso español frente al fracaso de la Argentina de la dictadura que optó por una apertura total y acelerada.

²⁸ Actas del Consejo de Administración del Banco Español de Crédito de 29 de abril de 1962 y 29 de septiembre y 28 de octubre de 1964.

²⁹ Tortella (2000), p. 360. De forma contradictoria, Villalonga fue un gran defensor del liberalismo radical de la Escuela Austríaca pero, en asuntos bancarios, siempre defendió la concertación, quizás porque el banco que presidía tenía fuertes intereses en el sector

de una «fórmula normativa» (en expresión de Deleitosa) para acabar con los «extratipos», que el Ministerio de Hacienda terminó por plasmar en la citada Orden de octubre de 1964. Pero esta exigente regulación pronto fue sorteada por una incipiente «ingeniería financiera» que sacaba partido de las privilegiadas condiciones en que operaban los bancos industriales filiales o lanzaba productos imaginativos como las célebres «cuentas con seguro» del Banco de Vizcaya y del Banco de Santander de 1968.

En los años setenta, las reuniones se celebraron semanalmente a instancias de José María Aguirre Gonzalo, por ser el presidente de la entidad líder, el Banco Español de Crédito³⁰. Fue el llamado «Club de los Siete Grandes» (pues pretendía englobar a quienes ocuparan los siete primeros puestos del *ranking*), donde, para evitar dar la sensación de actuar con secretismo, el gobernador del Banco de España era invitado con regularidad. En su seno se propiciaron los acuerdos de 1971, que ya sólo implicaron a la gran banca³¹. Dado que se trataba de un informal «pacto entre caballeros», no existe constancia documental de lo acordado en estas reuniones, pero con seguridad se hablaría de las reformas liberalizadoras de mediados de los años setenta que la banca recibió con inquietud. Enrique Fuentes Quintana, que era vicepresidente del Gobierno y máximo responsable económico, recuerda como «amarga» una reunión, a finales de 1977, con representantes de los mayores bancos nacionales que consideraron —con pocas excepciones como Sánchez Asíaín, del Banco de Bilbao, o Termes, del Banco Popular— «peligrosa» e «inoportuna» la liberalización en curso³².

Alguna directriz emanada del Club llegó a la prensa, como la circular que aludía a la necesidad de cancelar todas las «condiciones especiales» a partir del 7 de abril de 1975, eliminar la disponibilidad anticipada de los saldos en imposiciones a plazo, prohibir la anticipación de los intereses y gravar con un 15 por 100, en concepto de impuesto sobre las rentas de capital, todos los intereses devengados. También se decía que se debía advertir al cliente que estaba acordado por todos los bancos importantes

industrial y ello le llevaba a desear un marco institucional que asegurase mejor la estabilidad a largo plazo.

³⁰ Cuando el Banco Central encabezó el *ranking*, los almuerzos fueron organizados por su presidente, Alfonso Escámez.

³¹ Actas del Consejo de Administración del Banco Español de Crédito de 24 de febrero y 24 de noviembre de 1971.

³² Fuentes Quintana (1991), pp. LXIII y LXIV.

actuar de la misma manera, y se solicitaba de los gestores y directores que informaran a la superioridad de cualquier desviación sobre las normas observada en la competencia³³. Poco después, las Órdenes Ministeriales de 23 de julio de 1977, que iniciaron la verdadera liberalización de los tipos de interés, empezando por las operaciones a plazo superior a un año, hicieron que muy pronto careciese de sentido hablar de «extratipos»³⁴. Tras la crisis de los años ochenta y la entrada de España en la Unión Europea, que abría un horizonte de gran competitividad, la banca española dio por finalizada la fase oligopolística, que, como hemos visto, fue mucho más imperfecta de lo que muchas veces se supone.

7. EL BANCO HISPANO AMERICANO FRENTE A LOS «ARREGLOS» INTERBANCARIOS

Cuando en 1949 se alcanzó el primer gran acuerdo interbancario de la posguerra, el Banco Hispano Americano era todavía la entidad líder del sistema bancario español. El máximo directivo de este banco era su consejero delegado, Andrés Moreno, un hombre formado en la tradición liberal y conservadora de la banca inglesa, que no creía en la banca mixta (de ahí el famoso «Pacto de las Jarillas» con el Banco Urquijo que le permitió ceder a esta entidad las iniciativas industriales) ni en la formación de cárteles³⁵. Por ello, no es extraño que hayamos encontrado pruebas de que el Banco Hispano Americano abandonó muy pronto la disciplina del acuerdo de 1949, sobre el que públicamente Andrés Moreno había mostrado sus recelos, ofreciendo «extratipos», es decir, tipos de remuneración del pasivo superiores a lo establecido legalmente³⁶.

Los «extratipos» empezaron siendo cifras muy modestas, pero a partir de 1952 crecieron hasta llegar a representar en 1959 una cifra equivalente a una tercera parte del beneficio neto. Los datos se exponen en el cuadro 2, donde aparece un estudio paralelo de comisiones y «extratipos», pues una parte importante de éstos se financiaba con aquéllas.

³³ Ver el texto completo de la circular en *Doblón*, junio de 1975, p. 7.

³⁴ Todavía en junio de 1980 se quiso proponer un acuerdo para limitar los tipos pasivos, pero incluso Aguirre Gonzalo no podía sino reconocer que «todo lo que se acordase en este terreno estaba condenado al incumplimiento». Acta del Consejo de Administración del Banco Español de Crédito de 18 de junio de 1980.

³⁵ Véase García Ruiz (2000).

³⁶ Véase Tortella y García Ruiz (1999), pp. 253-256 y 378-381.

CUADRO 2
*Evolución de los pagos por comisiones y «extratipos»
 del Banco Hispano Americano, 1949-1960
 (millones y porcentajes)*

	<i>Saldo neto de comisiones</i>	<i>Pagos por «extratipos»</i>	<i>Saldo neto de comisiones/ Beneficio neto (%)</i>	<i>Pagos por «extratipos»/ Beneficio neto (%)</i>
1949	109	95	1	1
1950	135	111	6	5
1951	175	136	7	6
1952	198	132	23	16
1953	220	129	8	5
1954	129	77	29	17
1955	177	74	50	21
1956	248	96	61	24
1957	297	110	79	29
1958	392	85	91	20
1959	402	83	161	33
1960	491	97	70	14

FUENTE: Tortella y García Ruiz (1999), p. 254.

En 1953 empezó a inquietar el «ritmo acelerado con que se producen liquidaciones con intereses diferenciales [“extratipos”]», como se dice en los *Informes de Contabilidad General*, que ha sido la fuente del estudio. Fruto de esa preocupación fue el seguimiento que se hizo entre 1954 y 1959 del «rendimiento de los “extratipos”», es decir, de su influencia en el aumento efectivo de la captación de recursos ajenos (cuadro 3). El sobrecoste medio impuesto por los «extratipos» resultó especialmente alto en Cataluña (0,54 por 100) y Galicia (0,41), seguidas a distancia por Madrid (0,27) y el resto. Las características socioeconómicas de Cataluña y Galicia eran —y son— tan dispares que sólo cabe pensar en que el ofrecimiento de «extratipos» era establecido de forma absolutamente casuística y circunstancial.

¿Hubo resultados? Un sencillo análisis indica que el coeficiente de correlación entre sobrecoste por «extratipos» e incremento de saldos acreedores es positivo, pero bajo: 0,37. En Cataluña y Galicia se acrecentaron los saldos medios por encima del 13 por 100, pero porcentajes similares se alcanzaron en Extremadura o Castilla la Vieja con sobrecostes muy inferiores; en Madrid el crecimiento fue superior al 14,5 por 100, y en Canarias al 15,50 por

CUADRO 3
*Incidencia de los «extratipos» en la atracción de recursos ajenos
 para el Banco Hispano Americano, 1954-1959*
 (porcentajes)

	<i>Sobrecoste medio</i>	<i>Crecimiento medio de los recursos</i>		<i>Sobrecoste medio</i>	<i>Crecimiento medio de los recursos</i>
Badajoz.....	0,23	13,98	Málaga.....	0,28	9,72
Barcelona.....	0,54	13,82	Murcia.....	0,20	8,86
Bilbao.....	0,10	13,50	Salamanca.....	0,08	10,71
Ceuta/Tetuán.....	0,07	- 12,86	Sevilla.....	0,35	11,96
Granada.....	0,19	11,96	Valencia.....	0,22	12,05
La Coruña.....	0,41	13,41	Valladolid.....	0,10	13,32
Las Palmas.....	0,00	15,67	Zaragoza.....	0,17	15,26
Madrid.....	0,27	14,60	Media.....	0,29	13,54

• NOTA: Se citan por orden alfabético las sedes de las Direcciones Regionales del banco.
 FUENTE: Tortella y García Ruiz (1999), p. 255.

100 con un sobrecoste nulo. En definitiva, el pago de mayores tipos de interés distaba de implicar un aumento proporcional de los depósitos.

El problema es que una vez iniciada la competencia por la vía de los «extratipos» resultaba cada vez más peligroso descolgarse. Con seguridad, habría un desplome de los depósitos si se actuaba de forma unilateral. El Banco Hispano Americano se encontraba ante un problema de elección similar al conocido como «dilema del prisionero»³⁷. Pero los costes se disparaban y la preocupación aumentaba sin cesar: «crecido coste, en progresión alarmante» (1956), «crecimiento desaforado» (1957) y expresiones similares se leen en los *Informes de Contabilidad General*. Al fin, con el acuerdo de febrero de 1960, que entró en vigor el 10 de abril, llegó la solución, que no podía ser otra sino un nuevo acuerdo interbancario para limitar la competencia en tipos de interés³⁸. El *Informe de Contabilidad*

³⁷ El «dilema del prisionero» es un viejo y conocido juego que se estudia mucho en ciencias sociales, por el que que dos prisioneros descubren que es mejor apoyarse entre sí que denunciar al otro. El juego admite numerosas formulaciones, pero siempre llega a la conclusión de que la cooperación es mejor que la actuación unilateral.

³⁸ Que el oligopolio bancario es rentable parece probado. Jones (1993), p. 388, afirma que la banca inglesa obtuvo mayores beneficios a largo plazo en las actividades internas que en las externas, principalmente durante la fase oligopolística que tuvo lugar entre la Primera Guerra Mundial y los inicios de los años sesenta.

General de ese año mostró su satisfacción porque «el crecimiento de los recursos ajenos, iniciado ya en los últimos meses de 1959, prosiguió durante todo el año 1960 de una manera extraordinaria, especialmente, en las posiciones más rentables como consecuencia de la desaparición en abril de los tipos de interés excepcionales (“extratipos”)».

El sucesor de Andrés Moreno, fallecido en enero de 1960, fue Luis de Usera, un hombre que mantendría actitudes más cooperativas, como lo prueba el informe antes citado que redactó junto a Ignacio Villalonga, un firme partidario de la colusión. Sin embargo, en la práctica, los datos disponibles nos dicen con claridad que el Banco Hispano Americano siguió saliéndose de las normas establecidas, como posiblemente lo hacían el resto de las instituciones financieras. A la vista del cuadro 4, es comprensible el enfado que traslucen las Órdenes Ministeriales de 1964 o el intento de poner límites de la circular bancaria de 1975 (evidentemente no cumplida).

CUADRO 4
*Evolución de los pagos por comisiones y «extratipos»
del Banco Hispano Americano, 1961-1980
(millones y porcentajes)*

	<i>Saldo neto de comisiones</i>	<i>Pagos por «extratipos»</i>	<i>Saldo neto de comisiones/ Beneficio neto (%)</i>	<i>Pagos por «extratipos»/ Beneficio neto (%)</i>
1961	568	0	106	0
1962	590	8	102	1
1963	803	50	130	8
1964	941	157	145	24
1965	1.161	0	147	0
1966	1.490	0	165	0
1967	1.477	0	138	0
1975	6.326	1.425	130	29
1976	8.382	1.780	144	31
1977	14.376	2.236	236	37
1978	19.734	82	284	1
1979	32.982	3	412	0
1980	34.694	0	361	0

NOTA: No se dispone de datos entre 1968 y 1974.

FUENTE: Tortella y García Ruiz (1999), p. 381.

En la fuente no se dispone de información para el período 1968-1974, pero podemos imaginar una evolución al alza de los «extratipos» desde el momento en que los datos sobre tipos de interés declarados contenidos en *Cifras y relaciones significativas de los balances de la banca privada*, publicación impulsada entre 1968 y 1985 por el Consejo Superior Bancario, muestran que, progresivamente, los bancos de ámbito nacional tendieron a practicar políticas propias y no coordinadas desde principios de la década de 1970. Con todo, la conducta oligopolística parecía ser menor en la banca regional, local o industrial, a juzgar por la mayor diversidad en los tipos declarados.

8. CONCLUSIONES

En este trabajo se ha demostrado que los bancos españoles —principalmente, sus grandes entidades, que acumulaban hasta dos terceras partes de los depósitos bancarios en los años cuarenta y cincuenta— siguieron durante el franquismo su tendencia a la colusión, que venía al menos de la época de la Primera Guerra Mundial, cuando se constituyeron las primeras patronales. Doce años tuvieron que pasar, desde diciembre de 1940 hasta diciembre de 1952, para que el Estado se animase a sancionar oficialmente los pactos buscados ansiosamente por la gran banca como forma de disciplinar al resto del sistema. El Gobierno parecía contentarse con la Orden de 1938 que, haciendo uso de las atribuciones que le confería la Ley de Ordenación Bancaria de 1921, estableció tipos pasivos máximos. Hasta 1964 no se publicó en el *Boletín Oficial del Estado* toda la gama de tipos, máximos para los pasivos y mínimos para los activos. Poco después, en 1969, el Gobierno cambió su política y decidió que los tipos activos oficiales no fueran mínimos sino máximos. Con ello, dejaba de respaldar el oligopolio y buscaba establecer una contención de los costes financieros para las empresas, objetivo más razonable desde el punto de vista de la política económica. Al mismo tiempo se iniciaba la liberalización por las operaciones a largo plazo. Por tanto, se puede concluir que hubo muchos roces y desencuentros entre el Estado y la gran banca en el proceso de formación de los precios del sistema financiero durante el franquismo.

Por otra parte, el incumplimiento de los acuerdos queda probado para el Banco Hispano Americano, tanto en la época de Andrés Moreno, que por su formación liberal siempre desconfió de estos «arreglos», como en la de Luis de Usera, más partidario de la colusión. El carácter de banco

comercial que siempre tuvo el Hispano Americano ayuda a entender su posición, que contrasta con la de bancos más implicados con la industria, como el Español de Crédito o el Central, que precisaban operar en un marco de estabilidad a medio y largo plazo y se constituyeron en máximos defensores de la concertación. En cualquier caso, el comportamiento del Banco Hispano Americano no puede considerarse excepcional en absoluto y viene a confirmar lo que Pons (2001) ha encontrado en sus estimaciones para el conjunto del sistema bancario.

En resumen, los documentos aportados en esta investigación permiten conocer con mayor precisión lo que ocurrió durante el franquismo con la regulación de los tipos de interés y comisiones de las operaciones de depósito y crédito, y poner en duda que el oligopolio bancario funcionase de forma tan rigurosa y exacta como supusieron sus críticos de los años cincuenta y sesenta. Por debajo de las apariencias y de los intentos por controlar el mercado hubo más competencia de lo que se ha venido admitiendo.

BIBLIOGRAFÍA

- CONSEJO SUPERIOR BANCARIO (1968-1985): *Cifras y relaciones significativas de los balances de la banca privada*, Madrid.
- (1982): *Recopilación de circulares, 1947-1981*, Madrid.
- FUENTES QUINTANA, E. (1991): «Prólogo», en TERMES, R.: *Desde la banca*, volumen 1, Madrid, Rialp, pp. LI a xcvi.
- GARCÍA RUIZ, J. L. (1992): «Sector financiero y apertura económica: una perspectiva comparada entre la Argentina y España», volumen 2, *Ciclos*, núm. 3, pp. 95-112.
- (2000): «Andrés Moreno García (1895-1960)», en TORRES, E. (dir.): *Los 100 empresarios españoles del siglo XX*, Madrid, LID, pp. 350-353.
- JONES, G. (1993): *British multinational banking, 1830-1990*, Oxford, Clarendon Press.
- LUKAUSKAS, A. (1997): *Regulating Finance: The Political Economy of Spanish Financial Policy from Franco to Democracy*, Ann Arbor, The University of Michigan Press.
- MARTÍN ACEÑA, P., y PONS, M. A. (1994): «Spanish banking after the Civil War, 1940-1962», *Financial History Review*, volumen 1, núm. 2, pp. 121-138.
- MUÑOZ, J. (1969): *El poder de la banca en España*, Algorta, Zero.
- PÉREZ, S. (1997): *Banking on Privilege. The Politics of Spanish Financial Reform*, Ithaca, Cornell University Press.
- PONS, M. A. (2001): «Oligopolio y tipos de interés en la banca española, 1942-1975», en *Revista de Historia Económica*, volumen 19, núm. 3, pp. 679-703.
- (2002): *Regulating Spanish Banking, 1939-1975*, Aldershot, Ashgate.

- TEDDE, P. (2001): «El sistema financiero en la España del siglo XX», en AA. VV.: *Las claves de la España del siglo XX. Las transformaciones económicas*, Madrid, Sociedad Estatal España Nuevo Milenio, pp. 141-184.
- TERMES, R. (1991): *Desde la banca*, 2 vols., Madrid, Rialp.
- TORTELLA, G. (2000): «Ignacio Villalonga Villalba (1895-1973)», en TORRES, E. (dir.): *Los 100 empresarios españoles del siglo XX*, Madrid, LID, pp. 354-360.
- TORTELLA, G., y GARCÍA RUIZ, J. L. (1999): *Una historia de los Bancos Central e Hispano Americano (1900-2000). Un siglo de gran banca en España*. Texto mecanografiado sin publicar.
- (2000): *Banca y política durante el primer franquismo*. Ponencia presentada al Seminario «Política y Empresa en España, 1936-1957», Universidad de Alicante, 22-24 de noviembre.
- (2001): *Spanish Banking after the Civil War: A Halting Reconstruction under Fascism*. Ponencia presentada al Seminario «Crisis and Renewal in 20th Century Banking», European Association for Banking History (EABH) Conference, Liubliana (Eslovenia), 18-19 de mayo.

FUENTES

No impresas

- Archivo del Banco Español de Crédito.
Actas del Consejo de Administración.
Archivo Central de Hacienda (ACH).
Índice 807, legajos 19.928, 19.954 y 19.962.
Índice 1.043, legajo 29.579.
Índice 1.916, legajo 59.252.

Impresas

- Doblón*.
España Económica y Financiera.

RECENSIONES

Carles MANERA: *Història del creixement econòmic a Mallorca (1700-2000)*, Palma de Mallorca, Ll. Muntaner, 2001, 484 pp., bibliografía, apéndice estadístico e índices.

«Una isla no es una comunidad aislada». Es importante que esta idea sencilla y básica —nos recuerda Carles Manera, autor de *Història del creixement econòmic a Mallorca (1700-2000)*— la tenga siempre presente cualquiera que pretenda entender el funcionamiento de una economía insular, especialmente durante períodos preindustriales. El mar une más que separa. Los caminos del mar posibilitan a las economías insulares complementar sus posibles déficits alimenticios y les otorgan rentas de situación en crecientes intercambios comerciales y mercantiles, que pueden generar efectos positivos para la consolidación de su crecimiento económico. La evolu-

ción en el largo plazo de la economía de Baleares parece haber mostrado una notable y constante especialización comercial con un alto grado de apertura al exterior ya presente durante el Antiguo Régimen. Durante los siglos XVII y XVIII la economía agraria mallorquina, protagonizada por grandes explotaciones dedicadas al cultivo de cereales y olivo, se basó en la exportación de aceite y se mantuvo deficitaria en granos. Asimismo, durante el setecientos el crecimiento agrario (especialmente vinculado al de pequeñas explotaciones con otros cultivos, como leguminosas, viñas) posibilitó la ampliación y consolidación de su grado de urbanización (basado en el auge de núcleos

comarcales superiores a 5.000 habitantes, que pasaban de suponer el 9,4 por 100 de la población total en 1759 al 27,8 por 100 en 1797) y de diversificación productiva (ambos indicadores, a finales de siglo, se mostraban ya superiores a la media española). Diversificación que estuvo protagonizada por una industria dispersa —muy vinculada al dinamismo de las comarcas citadas, con producciones destinadas todavía fundamentalmente hacia el mercado interior, así como su continua especialización en el sector servicios. Ese dinamismo posibilitaba que Mallorca, a finales del setecientos, contase con un peso del trabajo no agrario (en un contexto de pluriactividad campesina) y un nivel de densidad superior a la media española.

Durante el siglo XIX, especialmente desde los años treinta, la fase expansiva de la producción agraria mallorquina (y de la productividad), en contraste con el decadente peso relativo de granos y olivos, consolidó el cambio productivo en favor de un diversificado conjunto de nuevos cultivos agrarios más rentables (almendras, algarrobas, higos, cítricos, vino...), que constituyeron durante la segunda mitad de siglo la nueva base exportadora agraria mallorquina. Este crecimiento agrario posibilitó de nuevo el aumento del grado de urbanización (que continuó apoyándose —hasta los años ochenta— especialmente en el crecimiento de núcleos comarcales, que ya supo-

nían en 1900 el 37,3 por 100), así como la consolidación de una diversificada industria artesanal de bienes de consumo (jabón, textil, cuero y calzado...) y de base orgánica, que logró ofertar ya una parte creciente de su producción hacia el exterior (especialmente la rama del calzado, presente tanto en Mallorca como en Menorca), la cual constituía desde finales de los años sesenta del ochocientos el principal componente de las exportaciones mallorquinas.

Con todo, esta nueva base exportadora manufacturera seguía estando protagonizada por una generalizada producción industrial artesanal desarrollada mayoritariamente en pequeños talleres con escasa mecanización y muy intensiva en trabajo, lo que implicaba que todavía Baleares contase con un coeficiente de industrialización inferior al medio español. Esta creciente diversificación productiva posibilitó, además, la conformación de un nuevo y dinámico núcleo bancario local en las décadas finales del siglo XIX.

Durante la primera mitad del siglo XX prosiguió el crecimiento productivo y demográfico mallorquín (si bien éste fue algo menor que el medio español, la población balear pasó de representar el 1,67 por 100 en 1900 al 1,51 en 1950). El crecimiento productivo debió seguir apoyándose en un notable proceso de crecimiento y cambio técnico agrario con mejora de la eficiencia productiva, lo que tuvo que suponer

repercusiones positivas para un sector industrial poco capitalizado e intensivo en trabajo. Dando muestra de esta evolución, a fines del período Baleares contaba ya con un índice de intensidad industrial superior a la unidad. A esta situación no debió de ser ajena la excepcional —y poco analizada— coyuntura de la guerra civil que, como retaguardia del bando insurgente, reforzó la industria insular así como su participación regional en el PIB español.

Pero en los años cincuenta la economía balear ya había iniciado con fuerza un nuevo modelo de crecimiento vinculado a su especialización en servicios turísticos, que le ha dotado de una especialización global en este sector, así como en construcción, que ha constituido su nueva base productiva y le ha posibilitado durante la segunda mitad de siglo un crecimiento productivo, demográfico y de producto per cápita superior a la media española, modelo de crecimiento que, no olvidemos, y en ello insiste responsablemente Manera, presenta límites ambientales. Esta breve aproximación al nuevo modelo de crecimiento, incorporada en el capítulo de conclusiones, dota al libro de una más amplia perspectiva y se ofrece como otra muestra más de la gran capacidad de readaptación de la economía mallorquina.

Este libro es el resultado de trece años de investigaciones sobre el crecimiento económico de la isla de

Mallorca. El autor ya nos había ofrecido en 1988 (*Comerc y capital mercantil a Mallorca, 1720-1800*, Palma) una primera aproximación al mundo comercial insular del setecientos. Desde entonces ha ampliado la temática (especialmente hacia los sectores agrario e industrial) y el ámbito cronológico en un intento de comprensión global de la trayectoria seguida por el crecimiento económico moderno mallorquín. Desde finales de los años ochenta, la nueva revista impulsada por el Área de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de las Islas Baleares, *Estudis d'Història Econòmica*, ha recogido una parte de las sucesivas aportaciones del autor. En definitiva, este libro recoge una ambiciosa visión global del moderno crecimiento económico mallorquín que echa por tierra arraigados tópicos sobre la historia económica de un territorio que, con anterioridad al reciente modelo de especialización turística de masas, ha desarrollado una alta diversificación productiva, así como un notable dinamismo empresarial y de apertura al exterior que se contraponen a la tradicional imagen bucólica y estereotipada de Mallorca como «L'illa de la calma» (S. Rusiñol). El texto se completa con una detallada bibliografía y un amplio apéndice estadístico.

Luis GERMÁN ZUBERO
Universidad de Zaragoza

Juan CARMONA, Josep COLOMÉ, Juan PAN-MONTOJO y James SIMPSON (eds.): *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza, 2001, 379 pp. Incluye bibliografía.

En el período histórico que abarca la segunda mitad del siglo XIX y la primera del XX, las vitiviniculturas europeas se enfrentaron a rápidos cambios. Sus mercados se transformaron y se diversificaron, y surgieron nuevas posibilidades técnicas y económicas para la renovación del cultivo y para el desarrollo de formas industriales de vinificación. Además, las viñas se vieron gravemente afectadas por una serie de plagas que obligaron a los viticultores a revisar las técnicas de cultivo y las estrategias productivas. Por último, gracias al desarrollo científico la elaboración de vinos dispuso de un abanico de posibilidades muy amplio. En definitiva, a lo largo del período estudiado la viticultura se vio forzada al cambio, se avanzó en la industrialización de la vinicultura y se multiplicaron los tipos potenciales de producto final.

Pues bien, con la intención de que diferentes expertos en temas relacionados con la historia contemporánea de la vitivinicultura española discutieran sobre el cambio técnico y sus factores, los días 18, 19 y 20 de junio de 1999 se celebró en Vilafranca del Penedés el Seminario *La vid, el vino y el cambio téc-*

nico en España, 1850-1936. De las aportaciones presentadas a dicho seminario, los profesores Carmona, Colomé, Pan-Montojo y Simpson seleccionaron aquellas que a su juicio se ajustaban en mayor medida al objeto del libro que reseño: ofrecer al lector una obra sugerente y representativa de los estudios sobre el cambio técnico experimentado en la vitivinicultura española entre las décadas centrales del siglo XIX y mediados del siglo XX.

El libro se inicia con dos visiones generales del tema. En la primera de ellas, «Cambios en las preferencias de los consumidores de vino y respuestas de los productores en los dos últimos siglos», José Morilla Critz analiza los condicionantes esenciales de la producción y del mercado vinícola y los principales hitos en los cambios en el consumo de vinos a lo largo de los siglos XIX y XX. Su estudio permite observar, considerado el período en su conjunto, una tendencia declinante en el consumo de vinos definidos en cada momento como de alta graduación, dulces o con mucha manipulación y aditamentos en su elaboración. El autor pone de manifiesto que desde hace dos siglos las ten-

dencias del consumo vienen mostrando una persistente evolución en el sentido de demandar unos vinos menos alcohólicos, menos dulces y más «naturales».

La segunda visión general, «El sector vitícola español durante la segunda mitad del siglo XIX y el primer tercio del siglo XX: el impacto de la demanda francesa, la crisis ecológica y el cambio técnico», la firma Josep Colomé. En primer lugar, Colomé analiza la notable difusión que el cultivo de la vid conoció en la Europa mediterránea a lo largo del siglo XIX, especialmente durante su último tercio, y el carácter marcadamente extensivo de la misma, sin grandes cambios técnicos que permitiesen aumentar la productividad del trabajo y de la tierra. Seguidamente, muestra a partir del ejemplo catalán que gracias a la replantación de las viñas diezmadas por la filoxera, las técnicas de cultivo de la vid experimentaron progresos importantes: se incrementó la productividad de la tierra y del trabajo vitícola.

Tras estas visiones generales, el libro aborda en tres capítulos las perspectivas institucionales decisivas para comprender el cambio técnico experimentado en la vitivinicultura española durante el período objeto de estudio: las relaciones de propiedad y de explotación de la tierra; las formas empresariales o cooperativas de articulación del sec-

tor, y la acción de las diversas instancias públicas.

El capítulo titulado «Propiedad, explotación y cambio técnico» reúne las aportaciones de Llorenç Ferrer i Alós, «Viticultores, no comerciantes. Notas sobre la evolución de la viticultura en la Cataluña Central»; de Vicente Pinilla, «Cambio técnico en la vitivinicultura aragonesa, 1850-1936: una aproximación desde la teoría de la innovación inducida»; de Juan Piqueras, «Propiedad vitícola y cambio técnico en la meseta de Requena, 1850-1930», y una introducción a cargo de Juan Carmona. Gracias a estos trabajos sabemos, entre otras cosas, que en los viñedos de la comarca catalana de Bages, de la región aragonesa y de la meseta de Requena dominaba la gran propiedad, que existían diferentes tipos de contratos de tenencia para la explotación de estos grandes patrimonios, y que los contratos elegidos no frenaron la adopción de cambios técnicos.

En el capítulo siguiente, «Cooperativas, bodegas y mayoristas: la industrialización de la vinicultura», James Simpson contextualiza los trabajos de José Luis Hernández Marco, «La búsqueda de vinos tipificados por las bodegas industriales: finanzas, organización y tecnología en las elaboraciones de la Compañía Vinícola del Norte de España, S. A., 1882-1936»; de Enrique Montañés, «Los exportadores del Jerez,

1835-1886»; de Alberto Sabio, «Transformaciones vitícolas y enológicas desde el tipo de asociacionismo agrario: el Campo de Carriñena, 1870-1970», y de Francesc Valls, «Cambios estructurales en el comercio vinícola y progresos en la ciencia enológica en Cataluña durante el primer tercio del siglo XIX». En este caso, los autores nos muestran las reacciones de los vinateros riojanos, jerezanos, aragoneses y catalanes a las oportunidades ofrecidas por el mercado.

El último capítulo del libro, «Estado, acción pública y cambio técnico», consta de una introducción firmada por Juan Pan-Montojo y de los artículos escritos por José Miguel Lana Berasain, «Progresos y regresos de la vitivinicultura navarra: la acción pública y sus contextos sociales, 1850-1936»; Andreas Oestreich, «Iniciativa pública y privada en la replantación del viñedo riojano destruido por la filoxera, 1900-1918», y Antoni Saumell Soler, «Propietarios, comerciantes y técnicos: la Estación Enológica de Vilafranca del Penedés, 1901-1936». Su lectura nos permite conocer formas diversas de acción pública en la innovación técnica vitivinícola. Diversas por la propia naturaleza de las instituciones protagonistas: Servicio Agrícola Provincial de la Diputación Foral de

Navarra, la Caja Vitícola Provincial, un organismo autónomo creado por la Diputación de Logroño, y la Estación Enológica de Vilafranca del Penedés; por los objetivos que trataron de cumplir: replantación post-filoxérica en La Rioja y Navarra, y renovación técnica en el caso de Vilafranca, y por el tipo de interlocutores sociales que cada una de las iniciativas públicas acabó adoptando como referencia básica de su tarea.

Estamos, pues, ante una obra que los propios editores definen como impresionista y heterogénea. Y, a mi juicio, no les falta razón. En ella, trece historiadores y un geógrafo histórico estudian desde diferentes ángulos el cambio técnico en la vitivinicultura española durante un período de gran dinamismo en los modos de producir. Y lo hacen centrandó su atención especialmente en las instituciones como elementos determinantes de dicho cambio. El resultado es, a pesar de la ausencia de estudios sobre otras comarcas vitivinícolas españolas, sumamente interesante para todos aquellos atraídos por conocer mejor el fenómeno del cambio técnico en la agricultura en general, y en el cultivo del viñedo y en la producción de vino en particular.

Carmelo PELLEJERO
Universidad de Málaga

Manuel GONZÁLEZ PORTILLA (ed.): *Los orígenes de una metrópoli industrial: la ría de Bilbao*, 2 vols., Bilbao, Fundación BBVA, 2001, 515 y 612 pp. ISBN: 84-95163-57-8.

Hace unos años el profesor González Portilla y su equipo de investigación publicaron el libro *Bilbao en la formación del País Vasco contemporáneo*, en el que se abordaban aspectos económicos, demográficos y urbanísticos de la capital vizcaína de mediados del siglo XIX a principios del XX. Así, siguiendo con estas mismas inquietudes, un nutrido grupo del Departamento de Historia Contemporánea de la Universidad del País Vasco, dirigidos por este mismo autor, nos presenta en esta ocasión una voluminosa obra en la que se analizan las grandes transformaciones sociales experimentadas en el mundo contemporáneo en una zona de intensa y rápida industrialización. Precisamente el territorio conformado por la ría del Nervión y las localidades mineras de Vizcaya se presenta como un excelente laboratorio en el que poder estudiar y analizar semejantes alteraciones en un lapso de tiempo más bien breve.

Como se sabe, una vez finalizada la primera guerra carlista, un decreto de Espartero de 1841 desplazaba las aduanas del interior del País Vasco a la costa y a la frontera, lo que supuso un hecho determinante para la unificación del mercado nacional. A partir de ese momento se puede

decir que la industrialización vasca empezó a ser una realidad cada vez más firme y asentada. En este sentido, y tal como lo demostró en su día el propio González Portilla, el descubrimiento del sistema Bessemer para la obtención de acero supuso, sin duda, una oportunidad de oro para el desarrollo del mineral de hierro vizcaíno. De esta forma, una vez finalizada la segunda guerra carlista, la explotación y exportaciones de hematites aumentaron enormemente, lo que contribuyó a acumular capital e impulsar otros sectores, tales como la siderurgia, la construcción naval, los seguros, etc. En unas pocas décadas, las localidades de la ría del Nervión y la zona minera de Vizcaya se alteraron profundamente.

No es extraño, por lo tanto, que el punto de arranque del estudio se sitúe a mediados del siglo XIX, momento en que se inició el mencionado proceso industrializador. Aunque este aspecto no ha sido incluido en la obra por haber sido estudiado tanto por González Portilla como por otros historiadores, lo cierto es que semejante realidad es la que sirve de marco a toda la investigación. Precisamente, en estrecha conexión con este fenómeno, no hay

que olvidar que a mediados del siglo XIX las poblaciones consideradas tenían alrededor de 42.000 habitantes, habiéndose prácticamente multiplicado por veinte esta cifra transcurridos unos ciento veinte años. Por consiguiente, los cambios demográficos y la inmigración y la creación de nuevas ciudades en un espacio hasta entonces rural constituyen los dos elementos fundamentales abordados en este exhaustivo estudio.

De hecho, cada uno de los dos volúmenes de que consta está dedicado a cada uno de estos aspectos. Así, en el primero, titulado *Modernización y mestizaje de la ciudad industrial*, se han centrado en el factor humano que hizo posible la industrialización y el cambio social que ésta implicó. En este sentido cabe destacar el capítulo dedicado a la transición demográfica en Vizcaya, ya que sirve de marco teórico general para encuadrar lo que sucedió en este territorio en el siglo XIX desde el punto de vista demográfico. Ahora bien, con el crecimiento natural calculado para este período de estudio hubiera sido imposible un crecimiento de la población tan espectacular como el que se dio en las localidades estudiadas. De ahí que la inmigración adquiriera, sin duda, un protagonismo fundamental. Sólo así se explican las cifras manejadas por estos autores. En efecto, el análisis sistemático de los

censos de los trece municipios actuales que aborda el trabajo y otras fuentes complementarias revelan que la inmigración procedía de territorios cercanos y que, en la mayoría de los casos, estos inmigrantes llegaban en familia y con mejores niveles de alfabetización y formación que los nativos. De esta forma, una de las conclusiones más destacadas a las que llega González Portilla y su equipo es que los emigrantes mejoraron el capital humano existente entonces en ese área de Vizcaya. En su opinión, salían los mejores de cada localidad y contribuyeron de forma decidida a la industrialización y modernización de Vizcaya. En este sentido, es importante señalar que en la obra se llega a la conclusión de que el fruto de estos aportes de población, considerados positivos, fue la aparición de una sociedad mestiza, tal y como hoy día la conocemos.

Ahora bien, un incremento tan espectacular de la población trajo consigo importantes consecuencias sociales. La inmigración fue tan voluminosa y rápida que los núcleos sobre los que se asentó no estaban preparados para recibir semejante cuantía de personas. Es, por lo tanto, sumamente interesante el análisis que los autores hacen del cambio social ligado a la inmigración. Pero, además, una parte destacada del volumen está dedicada a las propias

condiciones de vida de esos años, teniendo en cuenta que el espectacular aumento de la población generó numerosos problemas de habitabilidad, de higiene, de hacinamiento, de insalubridad, de suministro de agua, etc. Un panorama en el que, por supuesto, las enfermedades infectocontagiosas no faltaron, siendo especialmente interesante el análisis que estos historiadores hacen de los efectos de la industrialización y urbanización en la población de estos municipios en función de las distintas realidades económicas detectadas en este área de estudio. Otro tanto se podría decir de la incidencia de estas enfermedades según los tramos de edad y fases de la vida de las personas.

Por su parte, el segundo volumen está dedicado al otro pilar básico de las transformaciones que trajo consigo la industrialización, el desarrollo urbano. De hecho, su título es *Las nuevas ciudades: territorio e infraestructuras* y en él los autores se centran en la expansión urbana que se produjo durante estos años en este territorio y la profunda alteración del paisaje que se dio. En efecto, de estar hablando de un paisaje eminentemente rural hasta mediados del siglo XIX se pasó a uno de los paisajes industriales más característicos de la España contemporánea. Por supuesto, tal como se demuestra en la obra, la improvisación predominó sobre la planifica-

ción, sobre todo en los primeros momentos. Ante el gran problema de vivienda que se generó por el fuerte crecimiento demográfico, unos pocos se aprovecharon de la situación, produciéndose verdaderos abusos en el uso del suelo. Esta falta de planificación trajo consigo un grave problema en lo que a la oferta de servicios se refiere, habiéndose centrado los autores en el problema del suministro de agua, fundamentalmente. Todo lo cual demuestra que las condiciones de habitabilidad en numerosos casos llegaron a ser muy poco deseables, aunque González Portilla y su equipo han sabido discernir perfectamente las diferencias existentes entre unos municipios y otros e incluso entre unos barrios y otros. Sin duda, sólo un análisis exhaustivo permite realizar un tipo de investigación tan pormenorizada como el que aquí se presenta.

En definitiva, y para concluir, podemos decir que estamos ante un trabajo de envergadura que llega a poner de manifiesto muy a las claras y con una labor de estudio documental intenso lo que supuso la industrialización en el nacimiento de una metrópoli industrial como Bilbao. De esta forma, esta investigación viene a ser un hito más dentro de esa dilatada obra del profesor González Portilla con vistas a estudiar lo que fue la industrialización de Vizcaya desde

mediados del siglo XIX. Una tarea en la que, afortunadamente, no está solo y en la que existe un sobresaliente número de historiadores formando parte de un equipo de investigación que permite rea-

lizar tratamientos tan depurados de los datos y análisis tan precisos como los que ahora se presentan.

Carlos LARRINAGA RODRÍGUEZ
Universidad del País Vasco

Lee A. CRAIG y Douglas FISHER: *The European Macroeconomy: Growth, Integration and Cycles, 1500-1913*, Cheltenham, Gran Bretaña y Northampton, MA, Estados Unidos, Edward Elgar, 2000, xii + 389 pp., contiene índices y bibliografía, \$ 120.

Pese a su título, este libro de Lee Craig y Douglas Fisher es un manual de historia económica de la Europa Occidental. La obra se interesa, principalmente, por el crecimiento, los ciclos económicos y la evolución del sistema monetario y financiero entre 1500 y 1913. Es un texto muy adecuado para estudiantes de la disciplina con un conocimiento elemental de los conceptos básicos de economía. Hay que resaltar que en la actualidad no hay disponible en castellano un libro de texto parecido en cuanto a amplitud cronológica y la orientación económica del discurso. Comparándolo con los manuales de historia económica utilizados actualmente en las universidades españolas, éste ofrece una visión de conjunto mucho más analítica y más acorde con la corriente actual de la historiografía internacional y la ciencia económica. Sin embargo, debido a su enfoque, que escapa de los detalles y se centra en

las grandes tendencias económicas, algunos de los temas que normalmente aparecen en las otras obras de este tipo son tratados de pasada o simplemente no se mencionan.

El manual sigue una estructura clásica, ya que comienza con una primera parte teórica seguida de otras tres organizadas cronológicamente y dedicadas, respectivamente, a la economía Europea en la Edad Moderna (1500-1750), al período de la primera revolución industrial (1750-1850) y a la primera globalización (1850-1913). Mientras que las dos primeras partes del libro son completamente nuevas, las otras dos se basan directamente en dos trabajos, que gozan de merecido prestigio académico, ya publicados por los autores. En concreto, la tercera parte resume la obra de D. Fisher (*The Industrial Revolution: A Macroeconomic Interpretation*) de 1992 y la cuarta condensa otro volu-

men publicado por ambos en 1997 (*The Integration of the European Economy, 1850-1913*).

Los cuatro conceptos teóricos básicos que aparecen de forma recurrente a lo largo del texto se describen y analizan de manera sucinta en la primera parte del mismo. Así, se destaca que la integración política es el eslabón básico en los procesos de convergencia entre los países. En otras palabras, las instituciones son esenciales no sólo para explicar las diferencias de renta entre las diversas naciones o regiones, tal como se hace habitualmente en los trabajos de historia económica, sino también como fuente de la igualación entre los mismos. Dentro de ese marco institucional de progresiva integración política y económica, la tasa de crecimiento a largo plazo es determinada por el crecimiento de la población y el progreso tecnológico, con la inversión afectando sólo al nivel de renta per cápita pero no a la tasa de crecimiento en el largo plazo. Es decir, el crecimiento se explica básicamente con el modelo neoclásico de Solow-Swan y no con un modelo de rendimientos crecientes o con el modelo keynesiano. Para Craig y Fisher, el dinero y los servicios financieros tienen una función importante en la actividad económica real aunque siempre bajo los supuestos y restricciones de la teoría monetaria. Finalmente, consideran que los ciclos económicos se pueden explicar uti-

lizando los llamados modelos de «ciclos económicos reales». En consecuencia, depresiones y expansiones de la actividad económica son consecuencia de *shocks* en la producción (oferta) de los países y no, por ejemplo, de manías especulativas o cambios irracionales en las expectativas.

La segunda parte se ocupa del crecimiento de la economía europea entre 1500 y 1700 en cuatro capítulos dedicados, respectivamente, a la población y la agricultura (capítulo 3), a la inflación, la moneda y la banca (capítulo 4), al comercio, la industria y el mercantilismo (capítulo 5) y a las grandes tendencias y los ciclos económicos (capítulo 6). De esta parte hay que destacar el análisis que hacen los autores de las inflaciones del período utilizando la teoría cuantitativa, del mercantilismo y del crecimiento y los niveles de vida con el uso de información sobre población, urbanización y salarios reales. En cambio, su discusión de la agricultura en el capítulo 4, del comercio en el capítulo 5 y de los ciclos económicos en el capítulo 6 es bastante incompleta. En estos puntos, el discurso económico de los autores se torna cualitativo, cuando debería ser cuantitativo dado el tono general de la obra, ignorando las posibilidades que ofrecen para este tipo de análisis las series de precios, salarios y rentas disponibles para gran número de regiones y ciudades europeas.

La tercera parte está dedicada a la primera revolución industrial (1750-1850) y tiene capítulos dedicados específicamente a Gran Bretaña (capítulo 7), a las naciones «seguidoras», Francia, Alemania y Bélgica (capítulo 8) y a la «periferia», que comprende los países escandinavos, la península Ibérica, Italia, Suiza y Austria-Hungría (capítulo 9). El análisis de Gran Bretaña sigue la visión «gradual» de K. Harley y N. F. R. Crafts, rechazando la visión de P. Deane y W. A. Cole de una industrialización «explosiva» basada en un *take-off*, y se ajusta, por tanto, a las últimas tendencias historiográficas. Sin embargo, desde mi punto de vista, los autores prestan poca atención a algunos temas esenciales como el cambio estructural, la revolución del consumo, los cálculos de la productividad total de los factores, los niveles de vida y el incremento de la desigualdad económica. De nuevo, lo mejor del capítulo es el análisis de los fenómenos monetarios y, en particular, del fenómeno del *Crowding-out* causado por el incremento de los gastos militares de la Corona británica a consecuencia de las guerras con la Convención y las napoleónicas. A lo largo de los otros dos capítulos que componen esta tercera parte del libro, Craig y Fisher emplean mucho espacio en discutir y presentar los signos de integración en la economía europea por medio de un análisis de los ciclos económicos. Obtienen

resultados novedosos al respecto, puesto que demuestran que la integración dentro de un ciclo único europeo está íntimamente relacionada con el desarrollo industrial. En otras palabras, aquellos países que han desarrollado un sector industrial bastante importante, es decir, los países líderes, parecen mucho mejor integrados en este ciclo europeo que los países seguidores, todos ellos más agrarios y, por tanto, menos industrializados. Sin embargo, pese al atraso relativo de algunas zonas del continente, en estos dos capítulos queda demostrado que todas las naciones europeas experimentaron tasas sostenidas de crecimiento demográfico y económico mucho mayores que en épocas precedentes.

La cuarta parte, que es la más completa y en la que los autores consiguen mejor sus objetivos, consta de cuatro capítulos dedicados, respectivamente, a la población y el crecimiento económico (capítulo 10), a los factores financieros en el proceso de integración (capítulo 11), a los ciclos económicos (capítulo 12) y termina con un capítulo final que resume el crecimiento y los ciclos entre 1500 y 1913. Esta parte del libro demuestra, con meridiana claridad, que los países europeos se aproximaron a los niveles de renta per cápita de Gran Bretaña entre 1850 y 1913, aunque los países del Sur de Europa y el Este quedaron algo rezagados. Además, los autores concluyen que este proceso de convergen-

cia fue posible por la integración de la economía europea que permitió la transferencia de tecnología y capital desde los países del centro, principalmente Gran Bretaña, a los países seguidores. Como en el resto de la obra el tratamiento del sistema financiero y de los ciclos económicos es excelente y, en este caso, se beneficia de la abundancia de fuentes cuantitativas que permiten un análisis más detallado y mucho más acorde con las pretensiones del libro. En concreto, su examen del funcionamiento del patrón oro utilizando la llamada «aproximación monetaria a la balanza de pagos» es muy claro y particularmente brillante. Un hecho aparentemente contradictorio, la correlación de las tasas de inflación entre los países y la ausencia de una relación similar de las tasas de crecimiento de la masa monetaria, es explicado por la adhesión de los países a los tipos de cambio fijos y al arbitraje que tenía lugar en los mercados de bienes. Así, en el período clásico del patrón oro no funcionaba el mecanismo del flujo de metales preciosos de un país a otro sino que el oro se utilizaba como moneda internacional para equilibrar los déficits de la balanza de pagos. Finalmente, los autores demuestran de forma abrumadora la existencia de un ciclo económico común a todas las naciones de la Europa Occidental; es decir, de una economía europea integrada en la segunda mitad del siglo XIX.

Se pueden hacer diversas matizaciones a la obra, aunque ninguna de éstas empaña la validez de la misma como manual de historia económica. En primer lugar, el tratamiento de las instituciones no siempre es el más satisfactorio. Así, un repaso poco atento de la obra podría hacer deducir al lector apresurado que existe un patrón universal de convergencia entre los países que sólo es interrumpido por *shocks* repentinos y temporales. En otras palabras, parece que la historia importase bastante poco. Un segundo problema deriva de que no se consideran del mismo modo todos los aspectos macroeconómicos. En particular, el tratamiento del capital humano, del comercio internacional, de las migraciones y las cuestiones distributivas es demasiado exiguo. Asimismo, los autores obvian en muchos pasajes las referencias a las políticas económicas y a los cambios en las mismas. Un tercer problema es que Craig y Fisher hacen poco uso de material gráfico. Por ejemplo, unas simples curvas de oferta o demanda o un elemental gráfico de convergencia ayudarían a una mejor comprensión de muchos pasajes del libro. Finalmente, creo que el manual podría mejorarse si se incrementasen las referencias a Estados Unidos y Canadá, que al menos a partir de 1850 son parte integrante y esencial de una gran economía europea, y a la desinte-

gración de la economía europea en el período de entreguerras.

También resulta interesante comentar la visión que emerge de España a lo largo del texto. Craig y Fisher concluyen que el relativo declinar del Imperio español fue principalmente resultado de problemas institucionales, siguiendo en esto a Paul Kennedy y Douglass North. Sin embargo, para el resto de países, ellos mismos destacan la importancia de las circunstancias macroeconómicas en su patrón de desarrollo (p. 34). En otras palabras, seríamos un caso excepcional de pésima estructura institucional. Al respecto, creo que los autores recurren a esa explicación porque todavía se encuentran por analizar esos factores macroeconómicos que provocaron el declinar del Imperio español. En cambio, desde 1750 hasta 1913 nuestro país aparece como un país relativamente atrasado que se comporta dentro de unas pautas de crecimiento y convergencia bastante normales dentro del patrón seguido por los países de la periferia europea. Por tanto, las reformas borbónicas, en menor medida, y las liberales, principalmente, condujeron de nuevo al país dentro de su senda europea. Quizás la mayor diferencia entre España y el resto de Europa es la falta de adhesión al patrón oro. Dado que los autores demuestran

que la principal fuente de convergencia de los países de la periferia con los del centro fue la transferencia de tecnología y la llegada de capital extranjero, esta falta de adhesión a la ortodoxia cambiaria, sin duda, tuvo importantes consecuencias (negativas) en el progreso del país.

En resumen, pese a sus defectos, éste es un libro muy estimulante y un magnífico manual de historia económica de Europa. Los autores no sólo han desarrollado un análisis original y moderno acorde con los recientes desarrollos de la teoría macroeconómica, sino que también han tenido la capacidad de plasmarlo en un texto extremadamente claro y conciso. El texto se adecua perfectamente, y mucho mejor que cualquiera de los manuales que hasta ahora hemos venido utilizando, a los intereses y las necesidades actuales de los estudiantes de economía que quieren encontrar una conexión palpable entre lo que estudian en sus asignaturas de «historia» y lo que se les presenta, de manera formalizada y abstracta, en sus asignaturas de «teoría». Por todo ello, esta obra merecería ser traducida y empleada como libro de texto en nuestras universidades.

Joan R. ROSÉS
Universidad Carlos III
de Madrid

Thomas J. SARGENT y François R. VELDE: *The Big Problem of Small Change*, Princeton, New Jersey, Princeton University Press, 2002, 405 pp. Incluye bibliografía, índice de citas legales, índice de autores e índice de materias.

Hace un par de años publiqué en *Moneda y Crédito* un trabajo sobre el análisis monetario contenido en el *Tratado y Discurso sobre la Moneda de Vellón* que el Padre Juan de Mariana publicó en 1609. El evaluador de ese trabajo escribió: «De hecho, los no especialistas o estudiantes que quieran aprender economía monetaria encontrarán en este artículo no sólo una agradable lectura, sino también una fusión entre teoría, historia y pensamiento histórico difícil de encontrar; una *rara avis* que espero ver pronto en las páginas de *Moneda y Crédito*[...]».

Pues bien, en la contraportada del libro que nos ocupa, el Premio Nobel de Economía Robert Lucas escribe: «Este maravilloso libro es una combinación fascinante e increíblemente original de teoría económica, historia económica e historia del pensamiento económico. En él, Sargent y Velde construyen un marco sencillo y moderno de análisis de sistemas monetarios donde al mismo tiempo circulan monedas de distintas denominaciones. Luego, utilizan este marco para iluminar el funcionamiento de una enorme variedad de regímenes monetarios que han ido estando en vigor desde

la Edad Media hasta la actualidad y para trazar la evolución de nuestro conocimiento de los principios de la gestión monetaria. Se trata, pues, de economía aplicada elevada a su máxima expresión». Por cierto, como es fácil colegir, mi artículo sobre Mariana no es más que una extensión al sistema monetario trimetálico de la Castilla del siglo XVII del modelo monetario que Sargent y Velde presentan en este libro. Resulta, pues, evidente que esta obra contiene una fusión de teoría monetaria, historia económica e historia del pensamiento económico como no se había visto hasta ahora.

El libro trata de explicar la sucesión de sistemas monetarios metálicos en Europa desde Carlomagno hasta la «fórmula tradicional» de implementación de un sistema monetario mixto (esto es, fiduciario para la moneda pequeña o calderilla y de pleno contenido metálico para la moneda principal) que empezó a aplicarse en Inglaterra a comienzos del siglo XIX. La pregunta que se hacen los autores es la siguiente: ¿cuáles fueron los motivos por los que se tardó tantos siglos en poner en práctica la fórmula tradicional? Según ya estableció John Stuart Mill a mediados de ese siglo XIX en sus

Principios de Economía Política al describir el sistema monetario británico de la época, la fórmula tradicional tenía tres elementos: i) una moneda signo; ii) un monopolio estatal de producción de esa moneda signo, y iii) la acuñación de esa moneda por cuenta del Estado. Y existe todavía un cuarto elemento adicional que Mill no consideró y que se revela suficiente para mantener el valor de la moneda pequeña dentro del sistema monetario mixto, a saber, la convertibilidad de la moneda pequeña en la moneda grande por parte del Estado a demanda de los tenedores de la moneda pequeña.

Durante los siglos precedentes, los Estados europeos gestionaron sistemas monetarios con diferentes denominaciones, habitualmente pequeñas (cobre), medianas (plata) y elevadas (oro). Sin embargo, en aquellas épocas la concepción dominante sobre el dinero era que el valor de éste no procedía de su función como medio de cambio, sino de su contenido metálico. Así, las monedas de todas las denominaciones debían tener un contenido metálico pleno y los valores relativos entre dichas denominaciones habrían de reflejar sus contenidos metálicos relativos. Este sistema monetario medieval originó escaseces intermitentes de las monedas de denominaciones más bajas, junto con depreciaciones persistentes de

éstas con respecto a las monedas grandes e invasiones de monedas extranjeras y, por último, envilecimientos recurrentes de las monedas pequeñas (circunstancias que, globalmente, Carlo Cipolla etiquetó como «el gran problema de la moneda pequeña»). La lucha de las autoridades monetarias con estos graves problemas inherentes al sistema monetario medieval generaron una serie de teorías monetarias que, a la larga, resultaron en la fórmula tradicional, y no sólo eso, sino en la extensión del carácter fiduciario a toda la estructura de denominaciones, tal y como actualmente ocurre en nuestros sistemas monetarios fiduciarios del siglo XXI.

Para entender todo este proceso, Sargent y Velde no sólo adaptan un modelo monetario moderno, basado en restricciones de efectivo por adelantado y sin incertidumbre, a un sistema de dinero mercancía. También revisan la evolución de la teoría monetaria desde las disputas entre romanistas y canonistas a partir del siglo XII, pasando por los teóricos del Renacimiento, así como el desarrollo de la tecnología de acuñación de monedas (y luego billetes) desde la Edad Media hasta la máquina de vapor.

Con su modelo, su conocimiento de la teoría y la tecnología de cada época y la utilización de datos de precios, cotizaciones de las monedas y contenido metálico de éstas, los

autores son capaces de analizar y explicar convincentemente, entre muchas otras cosas, la evolución de los sistemas monetarios en Florencia y Venecia durante la Baja Edad Media, del sistema monetario francés en el siglo XVI, del sistema monetario castellano del siglo XVII y del sistema monetario británico de los siglos XVII y XVIII (incluyendo la primera manifestación por escrito de los requisitos de la fórmula tradicional a cargo de Sir Henry Slingsby en 1661, así como una magnífica explicación —con reformulación incluida del modelo básico— de la polémica entre Locke y Lowndes acerca de la reacuñación en la Gran Bretaña de la última década del XVII).

Es evidente que, como me comentó uno de los autores, pretender arrojar luz sobre siglos de historia monetaria con un modelo monetario único y extraordinariamente sencillo como el que se pre-

senta en este libro les impide trazar con precisión absoluta los contornos de cada episodio (por poner un ejemplo cercano, el modelo es incapaz de explicar adecuadamente lo sucedido en la Castilla del siglo XVII justo en los momentos anteriores y posteriores a las devaluaciones de la moneda de vellón aplicadas en tiempos de Felipe IV y de Carlos II). Pero, y ahí radica la grandeza de la obra, al utilizar un modelo único con ligeras variantes, este libro explica más y mejor sobre la cuestión que toda la literatura precedente, por lo que —al contrario de lo que me comentó el otro autor— no cabe considerarlo sólo como un *progress report*, sino más bien como esa combinación fascinante de conocimientos que señala Lucas. Un hito en el redescubrimiento de la historia monetaria europea, diría yo.

José I. GARCÍA DE PASO
Universidad Complutense

Brigitte ANDERSEN: *Technological Change and the Evolution of Corporate Innovation. The Structure of Patenting, 1880-1990*, Cheltenham, UK, y Northampton, MA, USA, Edward Elgar, 2001, 285 pp.

Sin duda alguna, nos hallamos ante un libro importante e interesante en el que se ha tratado de aunar, entre otras cosas, aspectos fundamentales de la economía evo-

lutiva, la teoría de los ciclos y la historia empresarial para profundizar en el problema clave del cambio tecnológico a lo largo del siglo XX. Y hay que decir que el producto final

es un ensayo de alta calidad científica en el que, de manera poco habitual en el mundo de las nuevas tendencias económicas, se realiza un estudio netamente empírico que acude a la búsqueda de evidencias para sostener las aportaciones teóricas. La fuente elegida es una gran y desagregada base de datos sobre las patentes registradas en los Estados Unidos entre 1890 y 1990, fuente que en el libro se defiende frente a otros indicadores —como los gastos en I + D, cambios en la productividad o datos bibliométricos— que muestran una relación histórica mucho menos consistente con los procesos reales de innovación y de los que apenas existen series fiables. Todo el análisis se sostiene sobre un exhaustivo tratamiento estadístico de los *stocks* acumulados de patentes (calculados por el método del inventario permanente de modo similar a los modelos de *stock* acumulado de capital) concedidas en cada uno de los 399 campos técnicos de la clasificación norteamericana, agrupados en 56 grupos tecnológicos y finalmente en cinco grandes sectores técnicos: química, electricidad/electrónica, mecánica, transporte y actividades no industriales. Andersen también ha identificado y seleccionado varios grupos de empresas estadounidenses y extranjeras titulares de patentes, según el número de concesiones obtenidas, según su tamaño (siguiendo a Chandler) y

teniendo también en cuenta a sus filiales. En total se ha rastreado la actividad innovadora de 857 compañías pertenecientes a 284 grupos empresariales o corporaciones, que se han clasificado en torno a 20 sectores industriales de actividad, que podrían relacionarse, asimismo, con uno de los cinco grandes sectores tecnológicos en los que están agrupadas las patentes.

Si tuviésemos que resumir las aportaciones de este trabajo en torno al cambio tecnológico en tan sólo dos palabras éstas serían «sistemas complejos», donde la complejidad debe entenderse como una mayor dificultad analítica en el razonamiento y comprensión del problema tratado, consecuencia de la existencia de un gran número de agentes e interrelaciones actuando al mismo tiempo. Sobre esta idea básica se cimenta el armazón del libro en el que, tras una introducción general acerca de las relaciones entre los procesos de creación y difusión tecnológica y el crecimiento económico, se exploran los procesos dinámicos de avance tecnológico desde dos ópticas diferentes aunque complementarias: analizando la evolución y los cambios estructurales en las trayectorias de oportunidad de los diversos sectores y grupos tecnológicos en los que se pueden distribuir las innovaciones, y estudiando la evolución de las capacidades tecnológicas empresariales a lo largo

de la última centuria. Ambos mundos, el de la tecnología y el de la empresa, toman forma en un sistema dinámico donde, mutuamente, las estructuras tecnológicas influyen en las capacidades empresariales y las propias empresas y corporaciones influyen en la evolución de las tecnologías, y donde el «todo» es algo bastante más complejo que la simple suma de las partes, que interactúan y cambian en momentos diferentes siempre con una alta dependencia de las trayectorias seguidas en el pasado (*path-dependency*). Así, a lo largo de la introducción, se recuerdan algunos de los avances básicos de la economía evolutiva: la mencionada dependencia de las trayectorias históricas, la perspectiva de sistemas como conjuntos de interacciones (sistema de innovación, sistema industrial, sistema de conocimiento o —englobándolos a todos ellos— sistema tecnológico), la idea de «relatividad» en los procesos evolutivos, o la de «desigualdad» o desequilibrio entre los elementos que forman parte de los sistemas y que son el motor último de la evolución.

Es en los capítulos tercero a quinto del libro donde se profundiza detalladamente en el análisis de la actividad innovadora durante el siglo XX en los sectores y grupos tecnológicos entre los que se han distribuido las patentes. Las conclusiones destacan que tanto la química

como la electricidad/electrónica son las actividades en las que más ha crecido la oportunidad tecnológica, aunque analizando cada clase técnica es constatable también un proceso simultáneo de diversificación que se produciría en torno a dos «paradigmas» o «regímenes» tecnológicos a lo largo de la centuria: uno hasta los cincuenta, principios de los sesenta, en el que se forman y consolidan nuevos grupos técnicos en cada uno de los grandes sectores; y otro de los sesenta a la actualidad, donde se estaría produciendo un proceso de convergencia y progresiva interdependencia entre ellos. Por otro lado, partiendo del supuesto de que la tecnología se desarrolla en ciclos, se analiza —mediante la metáfora gráfica de las curvas de crecimiento *S-shaped* (curvas Sigmoid) y utilizando un sistema de ajuste basado en un modelo de crecimiento logístico biológico endógeno— la evolución de los 56 grupos tecnológicos relevantes dentro de los cinco grandes sectores reseñados. A lo largo del siglo XX se detecta, efectivamente, la existencia de numerosos ciclos completos (depresión, recuperación, prosperidad y recesión) relacionados con diversos grupos tecnológicos en cada sector (a veces varios ciclos solapados en cada grupo), en los que parecen influir menos los acontecimientos históricos que la propia dinámica interna del sistema. Especialmente,

la autora se fija en los puntos de *takeoff*, tratando de corroborar la idea schumpeteriana de la existencia de «agrupamientos de innovaciones», encontrando, más que racimos, bandas o franjas temporales de innovación en las que tienden a agruparse los despegues. La primera de ellas se produce, aproximadamente, entre 1920 y 1930, y la segunda entre 1950 y 1970 (más fuerte en los sesenta), y queda sugerida otra en torno a finales de los años ochenta, aunque los datos no permiten confirmarlo. El libro plantea la posible existencia de ciclos largos de innovación, tipo Kondratiev, con una primera onda alcista entre 1890 y 1930, una etapa de contracción entre los treinta y finales de los cuarenta (que coincide, por tanto, con la depresión y posterior guerra mundial), continuada por una tercera onda positiva desde los años cincuenta hasta mitad de los setenta, una cuarta fase depresiva entre los setenta y mediados de los ochenta (crisis del petróleo y reajuste internacional) y, quizás, una quinta etapa alcista desde finales de los ochenta, principios de los noventa, en la que nos hallaríamos en este momento. Los períodos alcistas se relacionarían con las fases de difusión de las innovaciones, con el «hormigueo» empresarial en el que insistía Schumpeter y no con los períodos de aparición de invenciones radicales (que incluso pueden tender a

aparecer en los períodos depresivos). Las ondas alcistas aparecen muy unidas a las fases expansivas de la economía, lo que confirma la importancia de las tesis de Schmookler en cuanto al papel de arrastre de la demanda y del crecimiento económico sobre los procesos de innovación. Al analizar los «sistemas de innovación», la autora encuentra tres sistemas que coincidirían con las tres franjas mencionadas. Durante el período de entre guerras estallarían las innovaciones en tecnologías relacionadas con el carbón, el caucho, los tintes sintéticos y procesos químicos afines a todos ellos, la ingeniería eléctrica, la telecomunicación, la industria óptica, el sector de la iluminación, la gran industria metálica y minera, así como en la aeronáutica; mientras que tras la recuperación de la Segunda Guerra Mundial, en las décadas de los cincuenta y, sobre todo, de los sesenta, aparecería un nuevo sistema de innovación mucho más complejo dirigido por los avances en la petroquímica, materiales sintéticos, plásticos, cristal, composiciones cerámicas diversas, innovaciones en sistemas de radio, radar, equipo de oficina y proceso de datos, nueva industria óptica, sistemas y maquinaria para la generación de energía (incluida la nuclear) y motores de combustión interna. A finales de los ochenta parece surgir un tercer sistema de innovación diri-

gido por avances en la microelectrónica y la biotecnología que aún no puede ser analizado en profundidad porque los datos de patentes finalizan, precisamente, en 1990.

El resto del libro (capítulos 6-8) se dedica a la reflexión sobre el problema del cambio tecnológico desde la vertiente empresarial e industrial, estudiando los procesos de generación, desarrollo y evolución de las capacidades o aptitudes tecnológicas de las corporaciones en conexión con los procesos de evolución de los sectores tecnológicos analizados anteriormente. Así, por ejemplo, se propone una nueva clasificación de las compañías en ocho grupos, no de acuerdo al producto que fabrican, sino de acuerdo a tres criterios que pueden ser medidos con las patentes: según el grado de liderazgo tecnológico alcanzado por una empresa en su industria, según el grado de desarrollo de capacidades de la empresa en las tecnologías importantes en esa industria y según el grado de diversificación o amplitud de la actividad tecnológica especializada de la empresa. Los resultados de todo este proceso de clasificación y análisis de la probabilidad de tránsito de una zona a otra (análisis de cadenas de Markov) evidencian dos cuestiones: *a*) la gran variedad existente de perfiles tecnológicos empresariales incluso entre compañías que actúan en un mismo sector industrial (lo que realza

la idea de que la influencia de las políticas empresariales sobre las estrategias tecnológicas es compleja), y *b*) que las posiciones tecnológicas de las empresas dentro de una industria no cambian mucho con el tiempo, excepto cuando cambia un régimen o paradigma tecnológico. Todo ello confirma la idea de que las capacidades tecnológicas de las empresas se forman de manera acumulativa y muy dependiente del pasado. Otra cuestión interesante es el análisis del grado de dispersión del liderazgo tecnológico empresarial en sectores que experimentan un rápido desarrollo, comprobándose que: *a*) en períodos largos, la posición del líder tiende a ser erosionada (aunque no suelen ser desbancados totalmente, al menos dentro de un mismo régimen tecnológico); *b*) que la concentración del liderazgo tiende a disminuir a medida que pasa el tiempo, y *c*) que los períodos en que declina la concentración del liderazgo coinciden con las fases en las que el crecimiento del *stock* acumulado de patentes coinciden con los momentos de difusión de la tecnología.

El libro tiene una conclusión final que resume y da sentido a las conclusiones de cada capítulo. Se trata, por tanto, de un libro que, dentro de su gran densidad, se hace bastante comprensible y adecuado para especialistas o doctorandos que quieran tomar contacto con el méto-

do de trabajo de la economía evolutiva, o que estén interesados en la historia empresarial o en el cambio tecnológico y los sistemas de patentes, y que aporta, además, nuevas e interesantes reflexiones en torno al complejo mundo del desarrollo tecnológico.

En todo caso, existen algunas cuestiones que merece la pena discutir. Así, por ejemplo, la utilización de las patentes norteamericanas distribuidas según la clasificación estadounidense —que como la internacional de patentes de la OMPI utiliza criterios casi exclusivamente tecnológicos— puede condicionar los resultados, puesto que los 399 campos técnicos no se relacionan de manera exacta con sectores de actividad económica ni con los sectores industriales en los que se agrupa a las empresas. Podría ser que complementando el análisis con una clasificación y agrupación de las patentes como la que proponía Schmooller, según el sector económico en el que impacta la innovación, las conclusiones fuesen diferentes o matizables. También se podría discutir el sistema utilizado para el cálculo del *stock* acumulado de patentes por períodos de treinta años que presupone una función de mortalidad lineal. Puede que una función de mortalidad tipo *bell shaped* (en forma de campana) fuese más adecuada, es decir, considerar, por ejemplo, una función de supervivencia

no-lineal en la que la influencia de las patentes relativamente más recientes sea superior a la de las más antiguas, como parece lógico.

Otra cuestión importante sería debatir si las conclusiones principales del trabajo en torno a grandes preguntas sobre los mecanismos de génesis y evolución del cambio tecnológico son conclusiones generales válidas, como se pretende, para comprender realmente los mecanismos profundos del avance tecnológico o si, fuera del contexto estadounidense, el comportamiento de tecnologías y empresas puede variar sustancialmente respecto a las pautas confirmadas con la estadística norteamericana. En cierta medida, en las conclusiones del capítulo noveno se insinúa la importancia del entorno institucional y de distinguir entre el carácter general de los «procesos» del específico de las «reglas» en que se desenvuelven, cuestión que parece fundamental a la hora de comprender este tipo de modelos evolutivos en países seguidores o, como en el caso de España, tecnológicamente atrasados. Asimismo, aunque la autora plantea un acercamiento mutuo de economistas e historiadores, se echan en falta referencias bibliográficas de algunos trabajos esenciales (K. Sokoloff o P. David, por ejemplo) sobre el sistema de patentes norteamericano u otras cuestiones afines.

Por último, aunque no estamos en contra de la utilización de técnicas estadísticas avanzadas, hay ocasiones en que la complejidad parece innecesaria para obtener resultados obvios y de sentido común. Por ejemplo, en el capítulo sexto, se demuestra que un sector industrial se especializa a la hora de innovar en grupos tecnológicos con los que en teoría está relacionado (es decir, que las empresas en la industria del caucho patentan en grupos tecnológicos relacionados con la fabricación de caucho, las de alimentación en procesos de fabricación de alimentos, etc.) No obstante, hay que insistir en que uno

de los mayores valores de este libro es el esfuerzo de la autora en fundamentar con evidencias empíricas todas sus hipótesis o aportaciones de la economía evolutiva y de la historia empresarial. En este sentido, creemos que *Technological Change and the Evolution of Corporate Innovation* marca un antes y un después en el pensamiento evolutivo relacionado con el cambio tecnológico y que será un referente muy importante en el futuro.

Patricio SÁIZ GONZÁLEZ
Universidad Autónoma
de Madrid

Robert I. ROTBERG (ed.): *Patterns of Social Capital. Stability and Change in Historical Perspective*, Cambridge, Cambridge University Press, 2001, 394 pp.

En los últimos años el concepto de capital social, cuyos orígenes están en la Sociología y en la Ciencia Política, ha alcanzado una extraordinaria resonancia entre economistas e historiadores. La aparición del libro de Robert Putnam (*Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York, Simon and Schuster, 2000) y del volumen editado por Partha Dasgupta e Ismail Serageldin, bajo los auspicios del Banco Mundial (*Social Capital: A Multifaceted Perspective*,

Washington DC, World Bank, 1999), ha contribuido decisivamente a la proliferación de trabajos y artículos sobre el tema. El libro que nos ocupa forma parte de esta oleada, esta vez desde la perspectiva de los historiadores.

Uno de los principales problemas que plantea el concepto de capital social es el de su definición. En su forma más sencilla el capital social se describe como el conjunto de redes, asociaciones, comunidades, cooperación, confianza mutua, apo-

vos, etc., que crean los individuos con determinados fines. Nadie discute el hecho de que el capital social es un concepto multifacético. De ahí el interés que ha despertado entre sociólogos, politólogos, historiadores y economistas. Sin embargo, es en este último grupo donde más reticencias ha despertado el uso del concepto de capital social. (Tampoco ha sido unánime la reacción de los historiadores. En algún trabajo del libro de Rotberg, los propios autores critican el uso del término, proponen alternativas e incluso alguno lo rechaza por ser demasiado «economicista».)

Un gran número de economistas se sienten incómodos a la hora de utilizar un concepto difícil de definir y más aún de cuantificar o integrar en modelos convencionales. (Los más radicales proponen que se destierre del vocabulario de los economistas el término de capital social.) Entre los más críticos se encuentran dos pesos pesados de la economía como Roberto Solow o Kenneth Arrow. Por el contrario, los defensores del capital social piensan que simplemente porque el concepto sea vago, la economía no debe condenar ni abandonar una línea muy prometedora de investigación que, además, recupera buena parte de la dimensión de Ciencia Social de la disciplina y llama la atención sobre determinadas instituciones de la vida de los individuos que terminan

condicionando su actividad económica. Así, los economistas han encontrado útil la noción de capital social en los estudios de desarrollo económico, los problemas de las economías de transición (desde los regímenes comunistas a economías de mercado), en el uso de bienes y propiedades comunales (esta vez a nivel micro), y en la formación de capital humano. Para los historiadores económicos, el concepto de capital social entronca directamente con la tradicional preocupación de la disciplina por las instituciones y el marco institucional. En este caso no se trataría tanto de instituciones «a la North», sino de este heterogéneo conjunto de redes, asociaciones de ayuda mutua, asociaciones cooperativas, confianza en la acción de determinados grupos, clubes, asociaciones profesionales, comunidades, hermandades de trabajadores, etc. Aun admitiendo, como señalan los defensores del concepto de capital social, que cuando más extendidas estén todo este conjunto de asociaciones mejor será el resultado en términos de cohesión social, niveles educativos, buen gobierno e incluso indicadores de salud pública (todos ellos elementos positivos para el crecimiento económico), el problema se plantea a la hora de discernir qué marcos institucionales o qué situaciones históricas son más favorables para la aparición de esa cooperación, confianza o redes de ayuda

mutua entre los individuos. Asimismo, definir en qué dirección funciona la causalidad entre crecimiento económico y capital social nos vuelve a llevar a terreno pantanoso, por no mencionar el problema de la cuantificación y elección de indicadores de capital social.

Algunas pistas y, sobre todo, nuevas vías de investigación se pueden encontrar en el libro editado por Robert Rotberg (no es casualidad que sea coeditor del *Journal of Interdisciplinary History*). El libro consta de 13 artículos más una introducción del editor, y en él se trata el tema del capital social desde un punto de vista eminentemente histórico y con un propósito declaradamente multidisciplinar. Los temas tratados muestran esta multiplicidad de enfoques, regiones geográficas y períodos. Desde la Inglaterra bajomedieval hasta la Italia del Renacimiento o la América colonial y desde los Estados Unidos de los siglos XIX y XX, donde se concentran la mayoría de los trabajos, hasta el Asia actual.

Como todo libro colectivo resulta difícil de sintetizar y en honor a la verdad hay que decir que no todos los capítulos resultan del mismo interés para los historiadores económicos. (Complementar su lectura con la del volumen de Dasgupta y Serageldin es altamente recomendable.) Su pretensión es dirigirse a un amplio grupo de historiadores (entre

los cuales incluye a los historiadores económicos) y en ese sentido logra perfectamente su cometido. Su lectura es altamente recomendable para historiadores políticos, sociales, de las mentalidades, culturales, historia de la mujer..., desde la Edad Media hasta la actualidad, pero con una concentración clara en el período de los siglos XIX y XX.

Dentro de este variado grupo de trabajos personalmente creo que los más interesantes para la Historia Económica son los de Putman (el autor del *bestseller* antes mencionado) y Gamm sobre el crecimiento de las asociaciones voluntarias en América entre 1840 y 1940, el de Ueda acerca del capital social y valores cívicos de la segunda generación de inmigrantes en Estados Unidos, y muy especialmente el de Claudia Goldin y Lawrence Katz relacionando el capital humano y el capital social en un magnífico trabajo sobre Estados Unidos entre 1910 y 1940. Para los interesados en historia de la mujer resulta muy original el trabajo de Elizabeth Clemens.

El trabajo de Robert Putnam y Gerald Gamm se centra en la piedra angular del concepto de capital social: las asociaciones voluntarias. La idea fundamental es que cuando estas asociaciones son más numerosas e incorporan a un mayor número de individuos, la cohesión social y la cooperación entre los individuos es mayor, lo que lleva a unas mayo-

res cotas de bienestar social. Utilizan como evidencia empírica la información que contienen las guías municipales de 26 ciudades americanas desde 1840 a 1940, con cortes cada diez años. Sus conclusiones principales son que la actividad asociativa era mayor en las ciudades pequeñas (las de 5.000 habitantes) que en las grandes; era también mayor en las ciudades del Medio Oeste y el Oeste que en las del Este y, finalmente, que el movimiento asociativo muestra una tendencia a la baja a lo largo del tiempo: su época de mayor auge y crecimiento abarca el período de 1850 a 1900, para después crecer a un ritmo más bajo y empezar a declinar a partir de 1910. Básicamente ésa es la principal preocupación de Putnam, que piensa que ese descenso en la pertenencia a asociaciones de ayuda, clubes, organizaciones religiosas, asociaciones de vecinos, de padres-profesores..., que se vuelve, según él, alarmante a partir de los años 1970 tiene consecuencias extraordinariamente negativas para el desarrollo americano. Aun cuando la conclusión resulte de cierta vaguedad, el trabajo muestra un serio intento de cuantificar el capital social a lo largo del tiempo y del espacio.

El capítulo de Ueda y el de Goldin y Katz se centran en un aspecto crucial del capital social: su posible relación con el capital humano. Los

enfoques son, sin embargo, diferentes. Mientras el primero trata de analizar, a través del estudio de las escuelas secundarias, cómo los hijos de inmigrantes alcanzan valores cívicos que les permiten participar en la vida política y social del país de acogida, el trabajo de Goldin y Katz es mucho más ambicioso y riguroso y muestra las enormes posibilidades que se abren a los historiadores económicos interesados en el capital social. El capital social se describe gráficamente en este capítulo como «la criada del capital humano» y su hipótesis fundamental es que en aquellas localidades (en el Estado de Iowa, de donde provienen sus datos) donde los niveles de capital humano, medidos a partir de los niveles de escolarización y tasas de graduación de las *High Schools*, fueron mayores eran precisamente aquellas donde el capital social alcanzó una mayor extensión. Dado que el coste de oportunidad y el esfuerzo social de dedicar recursos a la educación secundaria universal es elevado, la idea alcanzó una mayor difusión y un mayor consenso entre los ciudadanos de aquellas localidades donde mayor cohesión social existía. De hecho, en el capítulo se contempla ese esfuerzo en la educación secundaria como una manera de reforzar aún más los mecanismos de cohesión social en localidades de tamaño medio, pues retrasaba la emigración de los jóve-

nes hacia las grandes ciudades. Es más, uno de sus resultados más interesantes es que las tasas de graduación de las *High Schools* de Iowa en 1928 están bien correlacionadas con los niveles de capital social actual. Es decir, Goldin y Katz mantienen que el capital social creado a la altura de la Primera Guerra Mundial tiene una larga pervivencia en el tiempo.

En resumen, aunque el terreno del capital social parece todavía movedido en muchos aspectos, es

siempre gratificante la aparición de nuevas perspectivas de investigación. Además, por su propia naturaleza multifacética e interdisciplinar y las dificultades inherentes de cuantificación de las que tanto sabemos los historiadores económicos, el capital social se presenta como un campo especialmente prometedor para nuestra disciplina.

Blanca SÁNCHEZ ALONSO
Universidad San Pablo-CEU

Harold JAMES: *The Deutsche Bank and the Nazi Economic War against the Jews. The expropriation of the jewish-owned property*, EEUU, Cambridge University Press, 2001, 280 pp. Bibliografía e índice alfabético.

Constituye el presente libro la segunda publicación de una serie de estudios puestos en marcha por una Comisión Histórica de la que forman parte A. Barkai, G. D. Feldman, L. Gall., J. Steinberg y el propio James, encargada de estudiar el papel del Deutsche Bank a lo largo del período nazi.

El trabajo del profesor James se centra en las relaciones entre el mayor banco alemán de la época, el Deutsche Bank, y el proceso de «arianización» empresarial que tuvo lugar primero en Alemania y posteriormente en los diferentes países ocupados por el ejército nazi. Además intenta explicar por qué el

Deutsche Bank intervino activamente en este proceso y cuáles fueron sus motivaciones. En este sentido, el trabajo es muy novedoso, ya que se aparta de las líneas tradicionales de investigación y considera que lo que movió al Deutsche Bank a cooperar con el régimen nazi no fue sólo la obtención de mayores beneficios (de hecho, como demuestra el autor, no los obtuvo).

El término arianización, del alemán *arieserung*, se refiere a la expropiación de los negocios judíos y a la transferencia de los mismos a manos arias. El autor señala que no se puede hablar de un proceso único de «arianización», sino de diferen-

tes métodos para conseguir expulsar a los judíos de la vida económica alemana y de las zonas ocupadas.

En un principio la presión nazi había consistido en sustituir a los judíos por alemanes de raza aria (según la terminología nazi) en los consejos de administración de las grandes empresas. Sin embargo, a partir de 1937 la situación cambia y el proceso de «arianización» se recrudece. El Estado decide intervenir de forma más activa y se promulgaron varias leyes con un claro objetivo: facilitar la expropiación de las propiedades judías como respuesta ante la crisis presupuestaria provocada por el programa de rearme. Es entonces cuando los grandes bancos alemanes cobran protagonismo al ser los encargados de buscar compradores y de procurar financiación para la adquisición de las empresas «arianizadas». En este proceso el Deutsche Bank, junto con el Dresdner Bank, desempeñará un papel crucial, sobre todo en aquellos procedimientos en los que se veían afectadas empresas con conexiones internacionales.

El libro consta de nueve capítulos. Los ocho primeros pueden agruparse en tres grandes bloques y el último capítulo es el de conclusiones.

En el primer bloque, formado por los tres primeros capítulos, se repasa desde un punto de vista general el funcionamiento del entera-

mado empresarial de la Alemania de preguerra, así como el lugar que la banca ocupaba en el mismo, haciendo especial mención al Deutsche Bank. Se introduce, además, un elemento novedoso: cómo el pensamiento nacionalsocialista acabó afectando a todo el tejido empresarial alemán y al conjunto de la economía.

En el siguiente bloque, constituido por los capítulos 4 a 7, se aborda el tema principal del estudio. El autor va ilustrando con abundantes ejemplos a lo largo del texto el proceso de «arianización» empresarial desde 1933, dentro y fuera de las fronteras alemanas. Esto permite obtener una visión muy completa de cómo fue evolucionando la postura del Deutsche Bank que en un principio se resistió a cooperar, ya que los judíos en la mayoría de los casos eran sus mejores clientes, y al final terminó por adaptarse al nuevo marco institucional fijado por los nazis. En la mayoría de los casos el banco intervino como un intermediario más, pero en otros su actuación fue más allá, adquiriendo acciones de las empresas expropiadas.

La «arianización» en los territorios ocupados (Holanda, Austria, Polonia o Checoslovaquia) fue diferente tanto en los medios como en los fines, aunque el objetivo último fue el mismo: eliminar de la vida económica de Centroeuropa a los judíos.

Asimismo, se hace referencia en el trabajo a la situación de las cuentas corrientes que los judíos mantenían en el Deutsche Bank. Bloqueadas desde 1938, en 1941 comenzó su expropiación forzosa. Al perder todos los judíos alemanes su nacionalidad como consecuencia de la promulgación de un Decreto-ley el 25 de noviembre de 1941, todo su patrimonio, incluido el dinero depositado en las instituciones financieras, fue transferido al Estado.

El tercer y último bloque lo forma un único capítulo, el 8. Se analizan aquí los beneficios obtenidos por el Deutsche Bank a lo largo de todo el período. Este análisis, como el propio autor señala, es complicado, ya que poco se sabe de los beneficios procedentes de la «arianización» anteriores a 1938, puesto que no existía una contabilidad donde estuviera diferenciada esta partida, y además en muchos casos el mismo banco falseaba las cifras por motivos fiscales.

Con todo, este capítulo permite extraer importantes conclusiones sobre la actuación del Deutsche Bank. ¿Actuó para conseguir aumentar sus beneficios? Según James la respuesta es rotundamente no. Sólo en un caso, con la venta de las acciones de Addler & Oppenheimer (el mayor productor de pieles alemán), el banco obtuvo importantes ganancias. El resto de las ope-

raciones o bien fueron poco productivas o bien supusieron pérdidas para el banco. Esto, sin embargo, no implica que la actuación del banco revista un menor grado de inmoralidad. El autor deja claro en todo momento que en ningún caso se puede eximir de su responsabilidad al Deutsche Bank, responsabilidad que además quedó demostrada en los diferentes juicios que tuvieron lugar al terminar la Segunda Guerra Mundial.

Sin embargo, si no fue por la obtención de mayores beneficios, ¿por qué entonces cooperó el banco con el régimen? Entre otros motivos James apunta que el Deutsche Bank actuó en algunos casos para poder aumentar su cuota de mercado, sobre todo en los territorios ocupados; en otros, para ayudar a sus mejores clientes judíos, y en otras ocasiones para beneficiar a sus clientes no judíos a la hora de obtener la propiedad de las empresas «arianizadas».

En definitiva, nos encontramos con un riguroso trabajo, excelentemente documentado gracias a la utilización de nuevas fuentes provenientes de los archivos históricos de varios bancos, sobre un tema muy sensible y controvertido. El profesor James expone claramente el objetivo del estudio para luego pasar a desgranar cada una de las diferentes facetas del proceso de «arianización» nazi. Otro de los

atractivos de este libro reside en que es de los pocos trabajos que existen, por no decir el único, que, a modo de monografía, estudia las conexiones de una única empresa (el Deutsche Bank) con la persecu-

ción económica de los judíos en la Alemania nazi.

Pedro FERNÁNDEZ SÁNCHEZ
Universidad Carlos III
de Madrid

Stefano BATTILOSSI y Youseef CASSIS (eds.): *European Banks and the American Challenge. Competition and Cooperation in International Banking under Bretton Woods*, Oxford, Oxford University Press, 2002.

Aunque el proceso de globalización se inicia en el siglo XIX, y con él el desarrollo de una importante red de relaciones interbancarias, la presencia masiva de los bancos americanos en Europa es un fenómeno del siglo XX. El primer episodio se sitúa entre 1913 y 1928. La crisis del 29 interrumpió de forma brusca este proceso y la presencia de los bancos americanos en Europa se redujo de forma espectacular. Tras la Segunda Guerra Mundial este proceso vuelve a iniciarse con gran fuerza. El objetivo de este libro es analizar los principales aspectos relacionados con el establecimiento de los bancos americanos en Europa tras la Segunda Guerra Mundial. Por qué comienzan a operar los bancos americanos en Europa en la década de los cincuenta, cuál fue la respuesta de los bancos europeos, en qué medida esta relación modificó las estrategias de funcionamien-

to tanto de los bancos europeos como americanos, o cuál fue el nivel de competencia del sistema financiero europeo son algunas de las cuestiones estudiadas, y yo creo que con acierto, en este libro. Pese a que este volumen es el resultado de una conferencia realizada en 1999 en la London School of Economics a iniciativa de la Business History Unit, tiene bajo mi punto de vista una especial virtud: la de ofrecer una respuesta muy completa a los principales interrogantes sobre cuál fue la evolución del sistema bancario europeo desde 1950 a mediados de los setenta, y qué influencia tuvieron los bancos americanos en dicha evolución. Contrariamente a lo que sucede con muchos textos que son el resultado de una conferencia, no hay repeticiones sino una gran complementariedad entre los diferentes capítulos y afortunadamente tampoco hay lagunas apreciables, aunque

como debe hacer todo buen libro, sugiere al lector otras muchas cuestiones y preguntas relacionadas con este tema.

En el primer capítulo Stefano Battilossi realiza una utilísima introducción en la que ofrece una perspectiva sobre la situación monetaria internacional durante la etapa de Bretton Woods, y en qué medida este contexto favoreció la entrada de los bancos americanos en Europa. Además analiza cuál fue la evolución y la respuesta de los bancos europeos ante dicha expansión americana, tratando de sintetizar, aunque de manera colateral, algunas de las hipótesis planteadas a lo largo del libro por los diferentes autores desde una perspectiva propia. El segundo capítulo se centra en la evolución de los bancos europeos ante la «invasión americana». La principal conclusión que obtiene el profesor Cassis es que aunque hay diferencias muy notables entre países y entre entidades, en líneas generales los bancos europeos no estaban preparados para competir con los bancos americanos, no sólo por una cuestión del tamaño sino especialmente por problemas de dinamismo y capacidad de innovación. Como demuestran Battilossi en el capítulo 5 y Duncan M. Ross en el capítulo 6, es cierto que a corto plazo muchos bancos europeos se encontraron con dificultades para responder ante la competencia americana,

e incluso en algún caso como en el británico la propia regulación obstaculizó su actuación, sin embargo, cuando en el largo plazo algunas de estas restricciones se eliminaron, la respuesta de la banca europea, especialmente de la británica, fue efectiva. Richard Sylla, en el capítulo 3, analiza la misma cuestión pero no desde el punto de vista de los bancos europeos sino de la banca americana. Sylla estudia no sólo la «invasión» de los bancos americanos, que se inicia en los cincuenta y se desarrolla especialmente entre 1963 y 1974, sino el cambio en las estrategias de los bancos americanos para «escapar» de las restricciones que les imponía la regulación bancaria americana y aprovecharse de las oportunidades de negocio que les ofrecía el mercado europeo. La principal conclusión que obtiene es que gran parte de las mejoras en la eficiencia de los bancos americanos se consiguieron a pesar del marco legislativo americano y gracias a sus actividades en Europa.

El capítulo 4 analiza el nivel de competencia de la banca europea en la década de los sesenta, así como la forma en que la regulación respondió a los cambios que se produjeron en el mercado financiero. Para Catherine R. Schenk los problemas monetarios de EEUU en los sesenta fueron el reflejo de los problemas a los que anteriormente se había tenido que enfrentar Gran

Breña: como garantizar la convertibilidad de la libra (ahora del dólar) en un sistema de tipos de cambio fijos, soportando un déficit persistente de balanza de pagos y además incentivando el uso de su moneda nacional como moneda de reserva, siendo la respuesta de ambos mercados la opuesta. En el caso de EEUU este contexto facilitó enormemente que los bancos americanos intensificaran su actividad en Europa.

Battilossi, en el capítulo 5, también analiza el problema de la competencia europea y de las diferentes estrategias desarrolladas por los bancos, fundamentalmente por la banca británica, para, de un lado, beneficiarse de las oportunidades que les ofrecía el mercado y, por otro lado, enfrentarse a la competencia americana. Los restantes capítulos del libro analizan la evolución de diferentes sistemas bancarios nacionales. Duncan M. Ross estudia las alianzas y acuerdos de cooperación entre los bancos europeos que se produjeron desde finales de los sesenta hasta mediados de los setenta, centrándose en la banca inglesa, y en concreto en el caso de estudio del Barclays Bank. Eric Busiere analiza el caso francés y las muy diferentes estrategias adoptadas por las principales entidades bancarias (en particular el Paribas y el Credit Lyonnais), y cuyo resultado final fue el mismo: el fracaso, cuyas

causas también se tratan de analizar en este capítulo.

En el siguiente capítulo Ulrich Ramm afirma que la actividad de las entidades bancarias alemanas durante los sesenta y los setenta no fue sólo el resultado de la reacción ante la banca americana sino una consecuencia directa del resurgimiento de la economía alemana y del crecimiento de la actividad de las empresas alemanas en el resto del mundo. Finalmente, Harold James analiza la respuesta de los principales bancos centrales europeos ante el proceso de internacionalización financiera.

Como antes he señalado, el libro ofrece una panorámica muy amplia sobre cuál fue la evolución de los bancos europeos en la década de los cincuenta y los sesenta y su respuesta ante la «invasión» americana, tanto desde la perspectiva de la banca europea como de los bancos americanos, y por ese motivo creo que es un texto de imprescindible lectura para todos aquellos interesados en las cuestiones monetarias y bancarias. Puestos a hacer alguna objeción, tan sólo se me ocurren dos cosas. En primer lugar, aunque está fuera del objetivo del libro, me hubiera gustado que en los diferentes capítulos se hubiese ofrecido una visión de más largo plazo para ver cómo terminó esa relación entre los bancos europeos y americanos a finales del siglo xx, y de ese modo valorar mejor si las estrategias segui-

das por la banca europea fueron o no las adecuadas. Tan sólo Youssef Cassis y Richard Sylla hacen una breve referencia sobre cómo evolucionó esta relación durante la década de los ochenta y los noventa. En segundo lugar, echo de menos un capítulo de conclusiones. Es cierto que en la introducción realizada por Battilossi se ha realizado un importante esfuerzo para introducir algu-

nas de las hipótesis que posteriormente se desarrollan en el libro, pero afortunadamente éste no es un capítulo de conclusiones propiamente dicho. En cualquier caso, éstas son críticas menores a un libro bajo mi punto de vista excelente y que recomiendo sin lugar a dudas.

M.^a Ángeles PONS BRÍAS
Universidad de Valencia

Jonathan ZEITLIN y Gary HERRIGEL (eds.): *Americanization and its Limits. Reworking US Technology and Management in Post-war Europe and Japan*, Oxford, Oxford University Press, 2000.

¿Otro siglo americano? El debate sobre las razones, el alcance y la legitimidad de la americanización del mundo ha vuelto, convirtiéndose en los círculos académicos en uno de los temas más estimulantes e interdisciplinares de los últimos diez años. En la raíz de este fenómeno se encuentra, naturalmente, la recuperación del liderazgo político y económico de los Estados Unidos, poco previsible hace una década, cuando acababa de derrumbarse casi por completo el socialismo de rostro menos humano, es cierto, pero aún suscitaba admiración el sistema de organización social e industrial japonés, mientras el proyecto de la Unión Europea despertaba grandes ilusiones, tanto entre sus miembros

como entre los candidatos a serlo. Y es que al renacimiento americano han contribuido tanto los méritos de su modelo como el fracaso o las dificultades de los de sus rivales y socios.

¿Existe un modelo americano? Las primeras observaciones sobre la eficiencia organizativa estadounidense se remontan a los años treinta del siglo XIX, cuando Alexis de Tocqueville escribió *La democracia en América*. Lo que entonces tenía lugar era una europeización del mundo, que la difusión de la industrialización y el colonialismo intensificaron hasta 1914. Las dos guerras mundiales fueron esenciales para consolidar y dar una dimensión internacional al poder norteamericano.

no. La producción en serie, el consumo de masas y la aplicación de criterios científicos a la gestión empresarial, más que las virtudes cívicas que habían cautivado al observador francés, constituirían la base de lo que desde una cada vez más dependiente Europa se percibía como sistema americano. Su difusión activa corrió a cargo del Plan Marshall, de las empresas multinacionales y de la industria cultural norteamericanas. Con el desarrollo de la guerra fría, la diseminación de los valores americanos al resto del mundo se convertiría en objetivo político y militar.

En comparación con los muchos libros individuales y sobre todo colectivos que han aparecido en los últimos años sobre la americanización de los países industrializados durante la segunda posguerra, el dirigido por Jonathan Zeitlin y Gary Herrigel es el que se muestra más escéptico frente al fenómeno, y más demoledor con la historiografía precedente. Cuestionan los doce autores de esta obra al menos tres cosas esenciales para entender la historia mundial del último medio siglo: la existencia de un modelo económico superior, universal y transferible; la eficacia de los programas de ayuda oficial y de las multinacionales norteamericanas para difundir los principios organizativos de la primera potencia mundial; y la tesis de la convergencia, de acuerdo con la cual

el crecimiento económico de los años cincuenta y sesenta en los países capitalistas fue tributario de la aplicación sistemática de las innovaciones norteamericanas. Defienden, en cambio, que la modernización europea y japonesa de la segunda posguerra mundial fue fruto de un mestizaje técnico y organizativo, o de lo que Giuliana Gemelli, siguiendo la pista de las actividades de la Fundación Ford en Europa, bautizó como *cross-fertilization*. En este proceso de hibridación que ha llevado al mundo en el que vivimos, insisten los autores, no faltaron ni las dudas, ni los fracasos, ni las rectificaciones. Lo que late en toda la obra es, naturalmente, una crítica a la identificación entre americanización y modernización, al análisis del crecimiento económico y del progreso social en términos de difusión de los principios del sistema dominante.

Las muchas y densas ideas que contiene la obra se resumen en una espléndida introducción de 50 páginas. Zeitlin y Herrigel resumen y critican aquí las contribuciones más influyentes del último cuarto de siglo a nuestro conocimiento de la edad de oro del capitalismo industrial. Incluyen éstas trabajos tan dispares como los de Abramovitz, Eichengreen, Crafts, Toniolo, Hogan, la escuela evolutiva, los especialistas en multinacionales, Djelic (especialmente castigada a lo largo de todo el libro), otros exper-

tos en americanización ausentes en este libro, y sus autores. Un ensayo de estas características no hubiera sido posible si la investigación sobre el papel de los Estados Unidos en el despegue de sus aliados más desarrollados no hubiera alcanzado un nivel de madurez considerable. A los directores de la obra hay que agradecerles el rigor analítico con el que abordan su apasionado análisis. Con todo, su fortaleza procede de la investigación empírica, de ámbito empresarial en casi todos los casos, que han llevado a cabo junto a los demás autores del libro. Y es que el principal argumento que se esgrime en esta publicación colectiva es que se sabe poco aún de cómo se aplicaron los principios de producción, organización y distribución de las empresas norteamericanas a sus filiales, socios o rivales europeos y japoneses, ya que los muchos estudios sobre americanización publicados hasta hoy se han basado más en la documentación oficial de los programas de ayuda, en series más o menos fiables de datos agregados y en las imprecisas memorias de las grandes multinacionales, que en un minucioso trabajo de archivo empresarial.

Con voluntad revisionista y combativa, Jacqueline McGlade se encarga en el primer capítulo del libro de examinar el programa norteamericano de ayuda técnica. Con un presupuesto relativamente ma-

gro, pero con el apoyo activo de la comunidad empresarial, este programa fue el encargado de difundir la tecnología norteamericana a los países Marshall, promoviendo el llamado movimiento de la productividad. El estudio de McGlade pone de manifiesto, entre otras muchas cosas, que la guerra fría, desde 1950, provocó una profunda cesura en el programa y en las asociaciones empresariales norteamericanas, que por otra parte presentaban perfiles muy distintos desde al menos la era del *New Deal*. La ayuda técnica pasó a ser un instrumento de la política exterior y militar estadounidense, más que del Plan Marshall y del desarrollismo más o menos liberal de la inmediata posguerra. El escrutinio de la visión y de los intereses internacionales de las principales asociaciones empresariales norteamericanas siembra dudas sobre lo que sabemos de las relaciones entre empresarios y políticos al otro lado del Atlántico, así como sobre la dinámica de la internacionalización de la economía norteamericana.

Con estas dudas pasamos a los diez capítulos restantes, dedicados todos ellos a analizar con bastante detalle (cualitativo más que cuantitativo) el proceso de transferencia de tecnología norteamericana a las industrias del automóvil, telecomunicaciones, eléctrica, siderúrgica y del caucho del Reino Unido, Francia, la República Federal de Alema-

nia, Italia, Suecia y Japón. El círculo de potenciales lectores de la obra se restringe, llegado este punto, a los especialistas en transferencia de tecnología o en la historia de los mencionados sectores. Una lástima, porque todos los trabajos son de extraordinaria calidad documental y metodológica. Especialmente sugestivos resultan los trabajos transnacionales de Steven Holliday y Gary Herrigel. El primero da cuenta de la errática evolución de las filiales británicas, alemanas y francesas de Ford y General Motors entre los años veinte y sesenta, que recuerda que existía más de un modelo organizativo en las empresas estadounidenses; y pone un interrogante sobre uno de los axiomas de la teoría sobre multinacionales, las ventajas derivadas de la propiedad, así como sobre la interpretación de la inversión directa norteamericana de posguerra como una marcha triunfal. El segundo aborda uno de los procesos más interesantes de mestizaje tecnológico y político del siglo xx, el que tuvo lugar en Alemania y Japón durante el período de ocupación. Tomando como caso de estudio la reconstrucción de la industria del acero, el autor ofrece un espléndido análisis institucional de los fundamentos del milagro económico y social de las dos antiguas potencias del Eje, milagro basado en buena medida en la recreación de estrategias y sistemas productivos distintos

y eventualmente superiores a los americanos. La capacidad, pública y privada, de europeos y japoneses de adaptar (que no adoptar) selectiva y muchas veces dolorosamente técnicas americanas a su patrimonio tecnológico y a sus particulares entornos institucionales, es el tema común al resto de los capítulos. Estableciendo comparaciones sectoriales o empresariales dentro de un solo país, sus autores subrayan la complejidad y la naturaleza cambiante y escurridiza de la modernización empresarial, así como la inexistencia de una transferencia lineal de ideas y métodos norteamericanos a las empresas europeas y japonesas. Tienen estos estudios de caso la virtud de abordar simultáneamente varias dimensiones de la transferencia tecnológica. Lejos de darnos pistas sobre la existencia de un patrón de americanización, los análisis minuciosos de Jonathan Zeitlin, Kenneth Lipartito, Henrik Glimstedt, Matthias Kipping, Ruggero Ranieri, Duccio Bigazzi, Paul Erker, Kazuo Wada y Takao Shiba apuntalan la idea de que hubo una diversidad de caminos, determinados por el entramado institucional de cada industria y país y por las sustanciales diferencias reinantes entre Estados Unidos y el Viejo Mundo en materia de especialización productiva, relaciones industriales y dimensión y organización de los mercados. Esto no impide que el lector concluya

que, cuanto mayor era el patrimonio tecnológico de la industria o el país en cuestión, mayor la tendencia a modificar el modelo americano y a crear modelos híbridos.

Cubiertas las 400 páginas del libro, surgen varias reflexiones. La primera es metodológica. La forma en que los historiadores comprenden las transformaciones económicas y sociales en el largo plazo pasa por situarse mentalmente en el punto de llegada y buscar pautas de comportamiento, congelando procesos históricos, más que reflejando su constante estado de cambio, precisamente lo que los estudios de caso de este volumen insisten en subrayar. La primacía del detalle y el cuestionamiento sistemático de tendencias les llevan con frecuencia a cierto nihilismo que, aunque legítimo, desalienta más que anima a comprender el proceso. En cambio, los autores han ignorado algo que hubiera dado fuerza a su análisis. Elementos tan asociados hoy al modelo de organización económica y al dominio norteamericanos como la política de innovación, la estadística industrial y el propio concepto de desarrollo económico fueron conceptualizados y comercializados al término de la Segunda Guerra Mundial por la OEEC/OCDE, criatura de la intervención de los Estados Unidos en Europa. La difusión de tales políticas e instrumentos al mundo industrializado está en la raíz

de la americanización, un fenómeno a veces más aparente que real y que presenta, tal como indica el título de esta obra, límites evidentes. Pero el modelo de innovación y organización industrial que continúa hoy tratándose de imitar en todo el mundo no fue sólo fruto de la hegemonía política y militar norteamericana, sino de lo que los americanos habían aprendido de Europa y siguieron aprendiendo gracias a la importantísima colaboración de los europeos que huyeron durante la guerra y la posguerra. El origen europeo de la política científica que los gobiernos europeos insisten en considerar estadounidense, por ejemplo, es innegable. Esta tercera consideración hace superfluos muchos de los juicios y de las reivindicaciones incluidas en los estudios de caso del volumen, en particular los dedicados a la industria de un Reino Unido en supuesto declive. Y es que en muchas ocasiones los autores parecen olvidar (o creer que los lectores hemos olvidado) que la industrialización fue un fenómeno europeo y que el progreso económico y social es acumulativo. Esto nos lleva a una última reflexión: la americanización de los países ausentes en este volumen. Es cierto que buena parte de la exportación y la inversión exterior norteamericana se centró en los siete países aquí incluidos, y que tiene por tanto sentido considerarlos el escenario natural de la americaniza-

ción. Pero estos siete países constituyen el núcleo histórico y actual de la capacidad innovadora y productiva del mundo no americano. Siendo su patrimonio científico-industrial y sus capacidades sociales y empresariales tan importantes, es lógico que optaran por modelos híbridos en vez de adoptar los procedimientos americanos sin más. Los países, y también los sectores, con menos experiencia y capacidad, por el contrario, pudieron ser bastante más receptivos al modelo americano. Especialmente si la guerra fría, combinada con formas diversas de nacionalismo económico, colocaba a las multinacionales norteamericanas en posición de privilegio frente a las europeas, como ocurrió en España y en algunos países latinoamericanos. La historiografía es bastante más magra sobre los países que hace cincuenta años aún estaban en vías de desarrollo, pero la disponible sugiere, en efecto, que el impacto de la americanización fue inversamente proporcional al grado de desarrollo de los países e indus-

trias que lograron interesar a los inversores y a la Administración estadounidenses.

En el año 2002, la influencia de los Estados Unidos sobre el resto del mundo es sólo comparable a la del Imperio romano en su cenit. No hace falta ser un observador muy sagaz para darse cuenta de los límites de la americanización. La realidad económica, social e intelectual que nos rodea se construye día a día, a partir de las capacidades acumuladas históricamente en cada lugar, en respuesta a los retos nuevos, y con resultados imprevisibles. La segunda posguerra mundial sigue apareciendo hoy como un período de raro consenso, amparado más o menos eficazmente por ideas, técnicas y valores norteamericanos que en buena medida eran de origen europeo. Bienvenidos sean los libros de tanta calidad como éste que, aun sin pretenderlo, nos lo siguen recordando.

Nuria PUIG
Universidad Complutense

PATRONATO

Gabriel Tortella (Presidente)

Carmen Iglesias (Directora del Centro de Estudios Políticos y Constitucionales)

Carlos Pascual (Director de Marcial Pons)

Ángel Luis López Roa (Director de la Fundación Empresa Pública)

Felipe Ruiz Martín (Presidente Honorario de la Asociación de Historia Económica)

Revista de Historia Económica



9 778402 126109